

CĂTĂLIN HUIDUMAC

ANGELA ROGOJANU

INTRODUCERE ÎN STUDIUL ECONOMIEI DE PIAȚĂ



339.1

H91



**CĂTĂLIN HUIDUMAC
ANGELA ROGOJANU**

**INTRODUCERE
ÎN STUDIUL ECONOMIEI DE
PIAȚĂ**

CUPRINS

Către cititor

CAPITOLUL 1. Ce este știința economică.....	1
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	1
1.1. Nevoi și bunuri.....	1
1.2. Resurse și raritate.....	2
1.3. Curba posibilităților de producție.....	3
1.4. Modificări ale curbei posibilităților de producție.....	5
1.5. Știința economiei: ECONOMIA.....	7
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	13
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	13
CAPITOLUL 2. Utilizarea graficelor în analiza economică.....	17
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	17
2.1. Graficul, instrument de analiză economică.....	17
2.2. Conceptul de pantă și utilizarea sa în analiza economică.....	19
2.3. Modificarea pantei de-a lungul curbei.....	20
2.4. Pantă și valorile extreme ale variabilelor.....	21
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	23
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	23
SECȚIUNEA D. Probleme.....	24
CAPITOLUL 3. Agenții economici.....	25
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	25
3.1. Agenții economici.....	25
3.2. Operații ale agenților economici.....	26
3.3. Fluxurile veniturilor și cheltuielilor.....	26
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	29
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	29
CAPITOLUL 4. Economia de piață.....	31
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	31
4.1. Caracteristicile economiei de piață.....	31
4.2. Tipuri de economii de piață.....	35
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	37
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	38
CAPITOLUL 5. Teoria economică a consumatorului.....	39
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	39
5.1. Constrângerea bugetară.....	39
5.1.1. Dreapta de buget.....	40
5.1.2. Modificări ale dreptei bugetului.....	41
5.2. Preferințe și utilitate.....	43
5.2.1. Axiomele teoriei consumatorului.....	44
5.2.2. Utilitatea.....	45
5.2.3. Curbele de indiferență.....	45
5.2.4. Tipologia bunurilor și curbele de indiferență.....	47

5.2.5. Utilitatea marginală.....	48
5.2.6. Utilitatea marginală și rata marginală de substituție.....	49
5.3. Optimul consumatorului.....	50
5.3.1. Echilibrul consumatorului.....	50
5.3.1.a. Determinarea grafică a echilibrului consumatorului.....	50
5.3.1.b. Determinarea analitică a echilibrului consumatorului.....	53
5.3.2. Modificări în echilibrul consumatorului.....	55
5.3.2.a. Modificarea venitului consumatorului.....	55
5.3.2.b. Modificarea structurii prețurilor bunurilor.....	56
5.4. Surplusul consumatorului.....	61
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	63
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	64
CAPITOLUL 6. Cererea.....	67
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	67
6.1. Cererea.....	67
6.2. Elasticitatea cererii.....	70
6.3. Factori care influențează cererea.....	77
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	78
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	78
CAPITOLUL 7. Teoria economică a producătorului.....	83
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	83
7.1. Imputuri și outputuri.....	83
7.2. Funcția de producție.....	84
7.3. Produsul fizic mediu și marginal.....	85
7.4. Legea randamentelor descrescătoare.....	88
7.5. Izocuante și rata marginală de substituție tehnică.....	90
7.6. Randamente de scară.....	94
7.7. Echilibrul producătorului.....	95
7.7.1. Constrângerea bugetară a dreptei izocosturilor.....	95
7.7.2. Alegerea optimă a producătorului.....	96
7.7.3. Calea de expansiune.....	98
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	99
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	99
CAPITOLUL 8. Costurile de producție și oferta firmei.....	101
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	101
8.1. Costurile explicite, costurile implicite și profitul economic.....	102
8.2. Costurile de producție pe termen scurt.....	103
8.3. Oferta firmei pe termen scurt.....	107
8.4. Costul de producție pe termen lung.....	110
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	113
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	114
SECȚIUNEA D. Probleme.....	115
CAPITOLUL 9. Concurența.....	117
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	117
9.1. Concept și caracteristici.....	117
9.2. Concurența perfectă.....	119
9.3. Echilibrul pieței pe termen scurt.....	121
9.4. Echilibrul pieței pe termen lung.....	125
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	128
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	129
CAPITOLUL 10. Monopolul.....	133
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	133

10.1. Cererea la firmă și veniturile.....	134
10.2. Maximizarea profitului.....	137
10.3. Discriminarea prin preț.....	138
10.4. Monopolul versus concurența perfectă.....	140
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	140
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	141
SECȚIUNEA D. Probleme.....	143
CAPITOLUL 11. Concurența monopolistică și oligopolul.....	143
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	143
11.1. Concurența monopolistică.....	143
11.1.1. Caracteristicile pieței cu concurență monopolistică.....	143
11.1.2. Maximizarea profitului în condițiile concurenței monopolistice.....	144
11.2. Oligopolul.....	146
11.2.1. Caracteristicile pieței cu concurență de oligopol.....	146
11.2.2. Principalele situații de oligopol.....	147
11.2.2.a. Cazul firmei dominante (barometru).....	147
11.2.2.b. Cazul înțelegerii secrete.....	148
11.2.2.c. Cazul cartelului.....	148
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	151
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	151
CAPITOLUL 12. Piața muncii și salariul.....	155
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	155
12.1. Piața muncii în condițiile concurenței perfecte.....	156
12.1.1. Cererea de muncă.....	156
12.1.2. Oferta de muncă.....	159
12.1.3. Echilibrul pieței muncii cu concurență perfectă.....	161
12.2. Piața muncii în condițiile concurenței imperfecte.....	162
12.2.1. Cazul monopsonului.....	162
12.2.2. Sindicatele și rolul lor.....	165
12.2.3. Monopolul bilateral.....	167
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	168
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	169
SECȚIUNEA D. Probleme.....	171
CAPITOLUL 13. Piața monetară.....	173
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	173
13.1. Conceptul de monedă și rolul său în economie.....	173
13.2. Băncile și sistemul bancar.....	175
13.3. Oferta de monedă.....	177
13.3.1. Masa monetară și structura ei.....	177
13.3.2. Agregatele monetare.....	179
13.3.3. Creația monetară.....	180
13.3.4. Oferta de monedă și rata dobânzii.....	184
13.4. Cererea de monedă.....	185
13.5. Echilibrul pieței monetare.....	189
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	190
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	190
CAPITOLUL 14. Piața capitalului.....	193
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	193
14.1. Titlurile financiare pe termen lung: obligațiunile și acțiunile.....	193
14.2. Instituțiile pieței capitalului.....	196
14.3. Cererea de titluri financiare pe termen lung.....	199
14.4. Oferta de titluri financiare.....	202

SECȚIUNEA B. Chestionar.....	203
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	204
CAPITOLUL 15. Alocări alternative piețelor.....	207
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	207
15.1. Piața și drepturile individuale.....	207
15.2. Bunuri publice și eșecul piețelor.....	209
15.3. Externalități.....	211
15.4. Costuri sociale.....	213
15.5. Problema pasagerului clandestin.....	216
15.6. Piața politică.....	216
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	218
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	218
CAPITOLUL 16. Venitul, Consumul și Investițiile.....	221
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	221
16.1. Indicatorii macroeconomici.....	221
16.1.1. Produsul intern brut.....	221
16.1.2. Produsul național brut.....	225
16.1.3. Produsul intern net și produsul național net.....	225
16.2. Consumul și investițiile.....	226
16.2.1. Consumul și economiile.....	227
16.2.2. Investițiile și determinanțele lor. Multiplicatorul investițiilor.....	233
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	238
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	239
SECȚIUNEA D. Probleme.....	241
CAPITOLUL 17. Inflația, șomajul și ciclul afacerilor.....	245
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	245
X 17.1. Șomajul și formele lui.....	245
17.2. Presiunea fiscală și șomajul.....	249
X 17.3. Inflația: cauze și forme.....	251
17.4. Politici de atenuare a inflației.....	254
17.5. Relația inflație-șomaj.....	255
17.6. Ciclul economic al afacerilor.....	257
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	260
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	260
CAPITOLUL 18. Economia bunăstării.....	263
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	263
18.1. Apariția teoriei bunăstării.....	263
18.2. "Cutia" lui Edgeworth.....	265
18.3. Teoria economiei bunăstării.....	266
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	271
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	271
CAPITOLUL 19. Politica economică.....	273
SECȚIUNEA A. Fundamente.....	273
19.1. Obiective și mijloace.....	273
19.2. Instrumente ale politicii economice.....	276
o 19.3. Tipuri de politică economică.....	281
SECȚIUNEA B. Chestionar.....	285
SECȚIUNEA C. Teste grilă.....	285
Bibliografie selectivă.....	289

Către cititor,

Economia de piață a produs nu numai schimbări majore ale aranjamentului social, ci și un nou mod de a concepe și de a înțelege acțiunile și interacțiunile oamenilor. A apărut o cerere pentru un nou tip de explicații date economiei și noi evaluări ale câștigurilor teoretice de până acum.

În acest sens „Introducerea în studiul economiei de piață” propune o modalitate de „învățare” a economiei și o altă raportare la știința economică.

Știința economică se prezintă ca un edificiu complex de teorii coerente (între care există afinități filosofice) și de tehnici și procedee de măsurare, evaluare și simulare a faptului economic.

Economia, teoria economică este cea care oferă concepția generală a acțiunii oamenilor, principiile acestei acțiuni, un aparat teoretic adecvat și un mod de gândire al activității oamenilor.

„Economia”, disciplina de învățământ care are aceste atribute, vine să explice piața și regulile ei, avantajele alocării resurselor prin piață, dar și selecția pe care o operează piața asupra agenților economici. Dacă economia unei țări merge prost nu piața este vinovată; piața, ca de altfel și concurența, sunt impersonale. Ele nu pot fi vinovate de comportamentele oamenilor și de gândirea lor.

„Economia” oferă un mod de a căuta ipoteze și de a calcula avantajele posibile, însă nu furnizează „rețete” sau „soluții miraculoase”. Acest fapt nu reflectă în nici un caz slăbiciuni ale „Economiei”, ci arată clar situația economistului: el propune soluții. Alegerea uneia sau alteia dintre soluții aparține celui care este abilitat să decidă. Ca urmare cine decide trebuie să răspundă pentru efectele deciziei sale.

Lucrarea se adresează studenților, economiștilor dar și altor categorii de specialiști interesați de înțelegerea mecanismului, atât de complex, de funcționare a economiei de piață.

Autorii

Capitolul I

Ce este știința economică?

Nevoi și bunuri.

Resurse și raritate.

Curba posibilităților de producție.

Modificări ale curbei posibilităților de producție.

Știința economiei - ECONOMIA.

SECȚIUNEA A. Fundamente

1.1. Nevoi și bunuri

Orice activitate economică are drept scop acoperirea nevoilor (trebuințelor) oamenilor. Noțiunea de **trebuință** are o încărcătură atât fiziologică și biologică, cât și psihologică, iar analiza sa pune în evidență diversitatea activităților economice necesare într-o societate.

Din punct de vedere economic, nevoile (trebuințele) desemnează cerințe ale persoanelor sau societății, sub forma unor imbolduri.

În sens psihologic, prin trebuință se înțelege sentimentul că lipsește ceea ce este necesar.

Trebuințele sunt nelimitate ca număr, și complexe, ceea ce înseamnă că niciodată nu pot fi acoperite complet. Rolul activităților economice este tocmai acela de a căuta noi moduri de satisfacere a nevoilor pentru reechilibrarea acestora cu impulsurile mediului extern.

Trebuințele pot fi:

(1) **Trebuințe primare** (sau înnăscute), biologice și fiziologice, care au rolul de asigurare a integrității fizice a organismului omului: alimentare, de mișcare, de relaxare;

(2) **Trebuințe secundare**, formate de-a lungul timpului și care au rolul de asigurare a integrității psihice și sociale a individului. Acestea cuprind:

- trebuințe materiale: de locuință, confort, de bunuri de capital etc;
- trebuințe spirituale: de educație, religie, cultură;

- **trebuințe sociale și ale timpului liber:** de comunicare, anturaj, călătorii de plăcere, lectură, corespondență etc;

(3) **Trebuințe terțiare**, așa-numitele trebuințe pentru ceea ce este superfluu, deci trebuințe de lux;

(4) **Trebuințe cuaternare**, de mediu înconjurător, de apărare, de administrație, de securitate socială etc.

Deși nelimitate ca număr și complexe, trebuințele sunt saturabile.

Nevoile sunt saturabile deoarece pe măsură ce o trebuință este satisfăcută, ea pierde din intensitate și, în final tinde spre zero. Se observă că unele trebuințe au un punct limită dincolo de care, continuarea acoperirii lor se transformă în repulsie. Acest fapt se constată în legătura cu trebuințele biologice și fiziologice, dar nu poate fi probat în cazul nevoilor de ordin intelectual sau moral.

Formarea și dezvoltarea trebuințelor indivizilor este determinată de tradiții, obiceiuri, climă, cultură și educație, nivel de dezvoltare.

Indiferent de natura și amplitudinea lor, trebuințele constituie motivația oricărui fapt sau oricărei activități economice și permit prin studierea lor, deducerea comportamentului indivizilor sau al colectivității.

Fiecare individ, indiferent dacă este producător sau consumator, va căuta, prin acoperirea trebuințelor să-și maximizeze satisfacția.

Acoperirea trebuințelor presupune existența bunurilor economice necesare consumului sau producției.

Bunurile economice, în general, pot fi bunuri private și bunuri publice.

Bunurile private, indiferent de natura lor, materiale sau servicii, sunt acele produse divizibile și substituibile care au o destinație de consum sau producție precisă.

Bunurile publice sunt acele bunuri, absolut necesare individului și/sau colectivității, a căror cerere nu poate fi determinată individual. Ele nu sunt divizibile sau sunt parțial divizibile.

Bunurile economice, private și publice, sunt produse într-o societate, în anumite condiții, în funcție atât de cerere, cât și de resursele de care dispune o economie la un moment dat.

1.2. Resurse și raritate

Resursele economice - materiale, financiare, umane, utilizate la un moment dat într-o economie constituie **factorii de producție**.

Printr-o tradiție care vine de la primii economiști, factorii de producție ai oricărei economii sunt:

- **pământul și resursele minerale**
- **capitalul**
- **munca.**

Abundența sau raritatea acestora imprimă un anumit mod de dezvoltare economică, orientând indivizii spre acele activități pentru care au o disponibilitate mai mare.

În principiu, resursele economice, sunt considerate rare sau limitate pentru că sunt în cantități date, deci insuficiente pentru a acoperi deplin toate nevoile indivizilor și societății.

Factorii de producție sunt utilizați pentru a produce bunuri necesare consumului.

Producția înseamnă transformarea inputurilor în outputuri de către firme, care au ca obiectiv profitul. Producția bunurilor și serviciilor pune câteva probleme:

- Cât de multe bunuri și servicii să se producă ?
- Cât să producă fiecare firmă ?
- Ce tehnică de producție poate fi utilizată?
- Câți oameni pot fi angajați?

Consumul reprezintă folosirea bunurilor și serviciilor pentru satisfacerea nevoilor.

Consumul arată: cât cheltuie sau cât economisesc indivizii; câți oameni sunt afectați de prețuri, riscuri etc. Cum resursele economice sunt limitate (ale unui individ, ale unei firme sau ale unei economii), folosirea lor pentru o activitate economică înseamnă o alegere între obiecte relativ rare.

Raritatea sau limitarea resurselor arată că dintr-o cantitate finită de resurse, folosind tehnologie avansată nu se poate produce decât o cantitate maxim limitată din fiecare bun.

Raritatea generează astfel **problema fundamentală a oricărei economii**, sintetizată sub forma următoarelor întrebări:

- **CE să se producă și în ce cantități?** Cu alte cuvinte, ce bunuri trebuie alese să se producă și în ce proporții? Alimente sau îmbrăcăminte? Mai multe alimente și mai puține haine?

- **CUM să se producă?** Adică, cu ce resurse și după ce procedee tehnice? Se va produce pe scară mică sau pe scară mare?

- **PENTRU CINE sunt produse aceste bunuri?** Cine este abilitat să profite de bunurile și serviciile produse? Cum va fi distribuit venitul între indivizi? Câțiva bogați și mai mulți săraci sau un confort modest pentru cea mai mare parte a oamenilor?

Aceste întrebări, ca de altfel și problema care le-a generat - raritatea - sunt fundamentale și sunt comune tuturor economiilor, dar fiecare economie le rezolvă prin procedee diferite, deci prin alegeri diferite.

Toate acestea, nevoi și bunuri, resurse, rarități și alegeri, sunt abordate de **știința economică**.

1.3. Curba posibilităților de producție

O economie, ca și un individ, pornește de la faptul că dispune de o cantitate limitată de resurse (factori de producție) și are dat un număr oarecare de obiective. În această situație, se va căuta cea mai bună alocare a resurselor de care dispune și anume cea care este aleasă, trebuie să satisfacă cât mai bine scopurile de la care s-a pornit. Acest lucru implică alegerea mijloacelor pentru atingerea scopurilor și

deducerea, de aici, a tuturor consecințelor pentru individ sau pentru colectivitate.

Alegerea conține în ea o situație de clasare, de comparare și de alocare a resurselor limitate, în funcție de amploarea și intensitatea trebuințelor, de preferințe, și de timp. Deci, se presupune un comportament individual și colectiv rațional. Alegerea se concentrează mai ales la nivelul individului, pentru că alegerea individului se presupune a fi rațională, calculată, indiferent dacă este producător sau consumator.

Considerând resursele date, întrebarea este: cum va alege un individ sau o colectivitate să repartizeze aceste resurse între multitudinea de bunuri posibile de produs?

Simplificând la maxim situația, presupunem că într-o economie, nu există decât două bunuri: alimente și îmbrăcăminte, care evident, se produc în mod diferit și, mai presupunem că, dacă toate resursele s-ar concentra pentru producția de alimente, în funcție de resursele disponibile și de nivelul tehnologiilor s-ar obține 25 mil. tone, iar dacă toate resursele s-ar concentra pentru obținerea de îmbrăcăminte, în funcție de tehnologiile folosite și de resursele disponibile s-ar obține maxim 150 mil. bucăți.

POSSIBILITĂȚI ALTERNATIVE DE PRODUCȚIE :

POSSIBILITĂȚI	ÎMBRĂCĂMINTE (mil. bucăți)	ALIMENTE (mil. tone)
I	0	25
II	25	24
III	50	22
IV	75	18
V	100	13
VI	125	7
VII	150	0

Acestea, după cum se observă și din tabelul de mai sus, sunt două posibilități extreme, între care, desigur, se pot găsi și variante, pentru că oamenii au nevoie și de îmbrăcăminte și de alimente.

Dacă ne gândim să sacrificăm o cantitate oarecare de alimente, se poate obține un număr oarecare de haine. Astfel, alimentele sunt transformate în haine, printr-o altă utilizare a resurselor, pentru că oamenii au nevoie și de îmbrăcăminte și de alimente, dar nu în cantitățile maxime rezultate din posibilitățile extreme.

Economiștii au fundamentat un cost al oportunității sau al alegerii, care exprimă valoarea alternativei abandonate, în unitățile de măsură ale celei alese. Costul de oportunitate arată câștigul ce s-ar fi realizat în economie, dacă resursele ar fi fost utilizate altfel.

Curba posibilităților de producție exprimă un fapt fundamental: o economie este utilizată, folosită deplin, când pentru a produce un bun, trebuie în mod necesar să renunțe la producerea altui bun (Figura 1.1.).

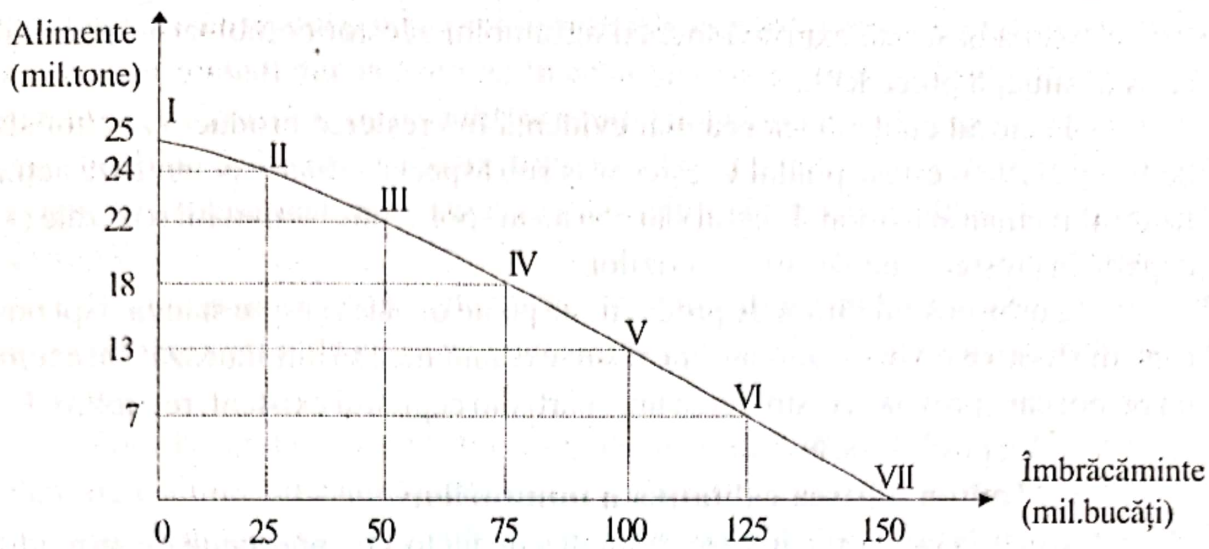


Figura 1.1. Curba posibilităților de producție sau de transformare

1.4. Modificări ale curbei posibilităților de producție

Curba posibilităților de producție se poate deplasa spre dreapta ca urmare a influenței unor factori precum:

- **modificarea ofertei de resurse economice**
- **ameliorarea calitativă a acestora**
- **progresul tehnologic.**

Deplasarea curbei la dreapta demonstrează faptul că economia devine capabilă să producă mai multe bunuri și servicii comparativ cu o perioadă anterioară.

Să analizăm succint fiecare situație.

A. Modificarea volumului resurselor disponibile

Ceteris paribus, dacă factorii de producție își modifică volumul, posibilitățile de producție ale națiunii sporesc.

Așa cum se poate vedea în Figura 1.2, curba posibilităților de producție se situează mai la dreapta, extinzând domeniul combinațiilor posibile ale celor două bunuri alese de societate.

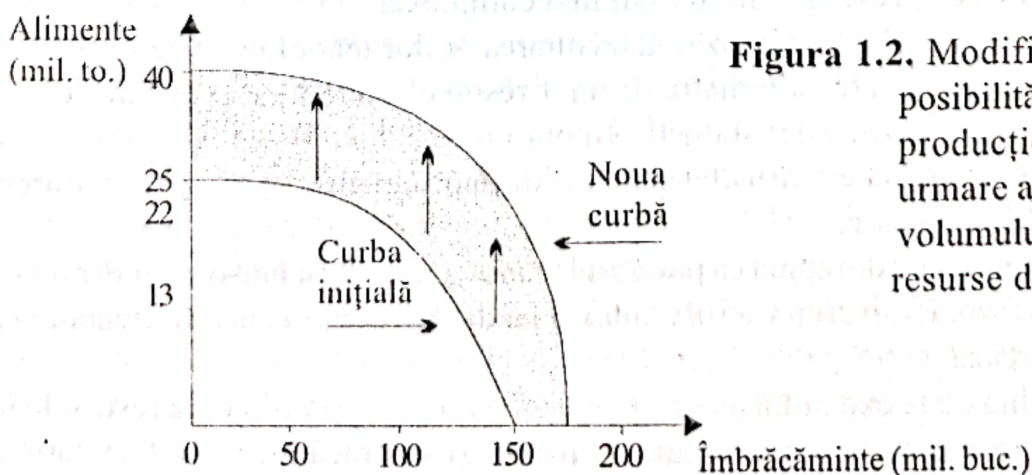


Figura 1.2. Modificarea curbei posibilităților de producție ca urmare a modificării volumului de resurse disponibile

Zona hașurată exprimă tocmai ansamblul acestor combinații imposibil de atins în situația precedentă.

Factorul cu acțiunea cea mai evidentă în creșterea producției naționale de bunuri și servicii este capitalul. Creșterea sa sub aspect cantitativ potențează acțiunea factorului uman și natural. Efectul său constă în sporul productivității realizate și mai departe în creșterea bunăstării indivizilor.

Curba posibilităților de producție se poate deplasa și spre stânga, fapt posibil când din motive diverse cantitatea de resurse economice se diminuează. De exemplu, un război care provoacă distrugerea unei părți din capitalul existent, reduce mulțimea combinațiilor posibile de bunuri.

B. Îmbunătățirea calitativă a inputurilor

Chiar în condițiile în care cantitatea de factori de producție nu se modifică, curba posibilităților de producție se poate deplasa spre dreapta ca urmare a ameliorării calității factorilor. De exemplu, îmbunătățirea competențelor profesionale sub impactul instruirii forței de muncă sporește neîndoiește outputul obținabil cu o cantitate dată de factori de producție.

Alocarea unei cantități superioare de resurse economice formării capitalului uman se va regăsi în viitor într-o cantitate mai mare de producție; chiar dacă mai întâi aceasta înseamnă un cost ca urmare a sacrificării unor oportunități prezente (de exemplu costul de oportunitate al frecventării unui institut de învățământ superior).

Pierderea din outputul curent ar putea fi mai mare sau mai mică decât câștigul viitor, după cum productivitatea resursei vizate este inferioară sau nu așteptărilor.

În mod analog se raționează în ceea ce privește capitalul. Echipamentele cu performanțe superioare se constituie într-o sursă de creștere viitoare, ceea ce presupune și progres tehnologic. Grafic, efectul acestui factor de creștere, se poate reprezenta printr-o curbă a posibilităților de producție identică cu cea din Figura 1.2.

C. Progresul tehnologic

Dezvoltarea și promovarea de noi tehnologii se constituie, în condițiile limitării resurselor, într-un factor extrem de important pentru creșterea producției naționale. De exemplu, o tehnologie modernă cu caracter industrial, sporește productivitatea muncii și, pe această bază, nivelul producției comparativ cu o perioadă trecută. Efectele sale nu se opresc aici, fiind mult mai complexe.

Indiferent de domeniul vizat, dezvoltarea noilor tehnologii este însoțită de costuri, impunând alocarea alternativă a unor resurse economice și al căror câștig se va regăsi în posibilitățile de producție viitoare.

Costurile asociate sunt astfel generate de oportunitățile sacrificate în prezent în favoarea celor viitoare.

Este important de reținut că progresul tehnologic realizat într-o singură ramură are un impact favorabil și asupra altor ramuri chiar dacă în acestea din urmă tehnologia nu se ameliorează.

Pornind de la exemplul anterior, al unei națiuni ce-și utilizează resursele în vederea obținerii a doar două bunuri, alimente și îmbrăcăminte, îmbunătățirea

tehnologiei din domeniul producției alimentare sporește volumul resurselor posibil de alocat pentru celălalt bun economic. În consecință o cantitate dată din producția de alimente poate fi însoțită de o cantitate sporită din bunul alternativ.

În Figura 1.3, este redată această situație, unde curba posibilităților de producție se deplasează spre dreapta, menținându-se punctul de intersecție al acesteia cu axa OX.

Semnificația acestui fapt constă în aceea că utilizarea integrală a resurselor pentru obținerea celui de al doilea bun nu modifică volumul posibil de realizat din primul bun.

Zona hașurată surprinde posibilitățile de producție suplimentare generate de o tehnologie alimentară superioară.

În mod analog, orice țară care-și ameliorează tehnologiile agricole, oferă resurse suplimentare pentru dezvoltarea sectoarelor secundare, terțiare și cuaternare.

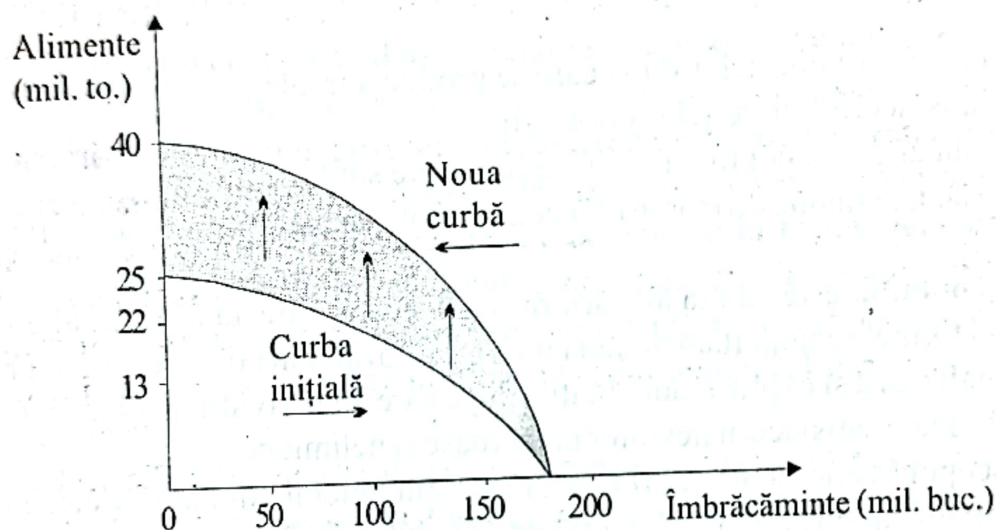


Figura 1.3. Modificarea curbei posibilităților de producție ca urmare a progresului tehnologic

1.5. Știința economiei: ECONOMIA

Știința economică - ECONOMIA - este o știință relativ tânără, în comparație cu alte științe: fizica, chimia, logica, matematica, etc. Începuturile formării științei despre economie coincid cu apariția economiei politice. Denumirea de economie politică este mai veche decât însăși Economia politică. În 1615, Antoine de Montchretien într-o lucrare despre politica economică, a fixat o terminologie intens criticată 300 de ani mai târziu. După mai bine de două secole de existență și după sute de cărți și tratate de economie se constată că nu există o denumire unanim acceptată pentru știința despre economie.

Din căutările economiștilor de a da identitate științei, despre al cărei statut nu se mai îndoiește nimeni astăzi, au rezultat denumiri precum: Economie politică, Economie pură, Economie socială, Economica, Economics, Catalactica și, nu în ultimul rând, Economia.

Termenul - Economia -, pentru a desemna știința despre economie, pare cel mai adecvat și în concordanță cu lărgirea domeniului de cercetare al științei economice.

Economia, "cea mai veche între arte și cea mai modernă între științe", a cunoscut de-a lungul timpului mai multe accepții:

- știință a bogăției;
- studiul activităților care conțin operații de schimb între oameni, punând sau nu în joc moneda;
- cercetarea modului cum oamenii decid să utilizeze resursele rare sau limitate (munca, pământul, capitalul, tehnica) pentru a crea bunuri și servicii variate și cum să le repartizeze în scopul consumului membrilor societății;
- studiul modului cum se comportă oamenii în decursul existenței lor, câștigându-și existența și bucurându-se de roadele muncii lor;
- studiul modului cum oamenii își organizează activitățile de producție și consum;
- cercetarea normelor după care se produc, circulă și se distribuie bunurile necesare satisfacerii trebuințelor omenești.

Lista ar putea continua, fără a aduce date suplimentare.

Astăzi, opțiunile economiștilor converg tot mai mult în acceptarea următoarei definiții:

Economia este știința alocării resurselor rare, care au utilizări alternative. Ea studiază formele comportamentului uman maximizator în utilizarea acestor resurse în timp, analizează și explică modalitățile după care un individ sau o societate alocă mijloace limitate satisfacerii nevoilor numeroase și nelimitate.

Scopul Economiei este armonizarea trebuințelor nelimitate ale oamenilor și ale comportamentului acestora, deseori impredictibil, cu mijloacele limitate, destinate acoperirii trebuințelor. Acest fapt este susținut de o serie de împrejurări: fiecare individ este liber să achiziționeze bunuri pe care le poate plăti; să-și ordoneze activitatea economică așa cum crede de cuviință și să-și satisfacă trebuințele după prioritățile pe care și le stabilește. Dacă economia funcționează, se presupune că "funcționează în interesul individului, iar știința economică are în primul rând rolul să explice cum este servit acest interes".

Domeniul de cercetare al Economiei trebuie să fie în concordanță cu scopul său. Domeniul de studiu poate fi descompus didactic în următoarele elemente:

(1) **Studierea posibilităților de producție**, a volumului și structurii resurselor și a posibilităților de multiplicare a lor;

(2) **Cercetarea trebuințelor indivizilor**, deducerea tendințelor esențiale ale mobilității acestora; ierarhizarea lor după priorități; diferențierea trebuințelor normale de cele de lux;

(3) **Operarea cu criterii economice în alocarea resurselor**; alegerea cu costul de oportunitate;

(4) **Studierea comportamentelor individuale**, așa cum apar ele din preferințe, dorințe, tendințe și a valorilor morale atașate lor, egoism, altruism, filantropie, autoritarism etc.;

(5) **Deducerea unor comportamente colective stabile sau extrem de mobile;**

(6) **Studierea libertăților economice** și a influenței lor asupra randamentului economic: libertatea de a căuta un loc de muncă, libertatea de a acumula bani și instrumente de producție, libertatea de a-și cheltui veniturile, libertatea schimbului pe piață;

(7) **Explicarea rolului instituțiilor economice, inclusiv a rolului statului în economie;**

(8) **Studierea legăturilor stabilite între sectoarele de activitate economică și nivelul dezvoltării economiei;**

(9) **Cercetarea modalităților de a integra în piață fenomene care nu sunt de piață** și de a găsi noi forme pentru compensarea deficitului de piață;

(10) **Analiza strategiilor de piață** și a efectelor perverse rezultate din funcționarea pieței.

În legătură cu domeniul de cercetare al Economiei apar o serie de dificultăți legate de disocierea faptului economic de alte fapte socotite sociale, în mod deosebit de posibilitatea descompunerii “faptului social global” fără a-l denatura. Problema este de a ști dacă elementelor “decupate” economistul le acordă un sens și dacă acestea au un sens propriu și o relativitate autonomă. În mod curent, economistul rezolvă această dificultate introducând în procesele studiate variabile “exogene”, date de mediul în care se localizează procesele și presupuse drept condiție suficient de rigidă pentru jocul variabilelor “endogene” cu ajutorul cărora își propune să formuleze relațiile.

Însă nu întotdeauna “exogen” are semnificația unor elemente din afara jocului; este posibil ca activitatea unor factori de acest tip să se situeze în interiorul aceluiași sistem, reacționând la jocul variabilelor “endogene” și chiar funcționând pe același plan, cum este, de pildă, clauza “ceteris paribus”. Degajarea faptului economic de alte fapte considerate sociale, și studiul structurilor și raporturilor dinamice ale grupurilor din viața economică pot fi realizate prin integrarea lor în ecuațiile Economiei.

Dacă această primă dificultate poate fi depășită, admitând posibilitatea disocierii socialului din faptele cu specific economic, rămâne însă problema articulării convenabile între macro și microeconomie. Această distincție între micro și macro, prezentă în toate manualele și tratatele, nu acoperă exact ceea ce sugerează cuvintele. Fără îndoială, variabilele macroeconomice sunt cele referitoare la ansambluri mari: produs național, rată a șomajului, masă monetară, etc. Distincția esențială nu este de natură cantitativă sau calitativă, ci de nivele de abstractizare diferite. Din punct de vedere microeconomic, agenții (unitățile instituționale) sunt înfățișate drept centru al alegerii și deciziei distincte, respectând “individualitatea” unora și a altora.

Astfel, microeconomia se dezvoltă ca o teorie a formării și a determinării cantităților produse din fiecare bun, în jocul relativ abstract al actorilor - indivizi și întreprinderi - care produc și schimbă pentru a-și realiza mai bine scopurile. Din punct de vedere macroeconomic se iau în considerare mai ales legăturile care pot fi

conjecturi între variațiile mărimilor observate, iar agenții economici apar cel mai adesea colectiv, ca purtători sau substraturi la care sunt raportate mărimile. “Menajele”, “întreprinderile”, “administrațiile” sunt în mod colectiv titularii de patrimoniu și de venituri. Economistul propune relații între mase și mișcările lor, pe care nu le raportează direct strategiilor. Totuși, această insuficiență este considerată de savanții economiei drept provizorie și lasă mari speranțe pentru descoperiri spectaculoase.

Micro sau macro, domeniul Economic se prezintă ca o construcție conceptuală abstractă și ca o sursă de date observabile.

Privit ca sursă de date, domeniul Economiei ridică trei chestiuni, apărute prin strângerea datelor.

(1) Caracterizarea empirică a mărimilor globale a căror tratare macroeconomică comportă dificultăți de principiu: cum să se treacă de la date parțiale, multiple și eventual eterogene, la o mărime unică presupusă a le reprezenta la nivelul unui “agregat”. Agregarea datelor permite să se determine volumul producției unei țări sau stabilirea indicelui prețurilor, dar nu se poate reduce la simple calcule de mărimi medii. În fiecare caz statisticianul va trebui să explice condițiile necesare ale funcției care face să corespundă un număr unui ansamblu de date și să construiască un individ calculabil matematic în limite acceptabile. Criteriile agregării și condițiile propuse sunt stabilite adesea prin procedee arbitrare și conduc mereu la întrebarea crucială: ce se observă cu adevărat și ce se măsoară?

(2) Unele noțiuni abstracte introduse în teorie par puțin accesibile măsurării efective.

Acestea au mai mult rolul să fixeze o idee, decât să exprime o mărime reală. Faptul că asemenea concepte sunt utilizate de economiști nu trebuie să conducă la îndoială asupra caracterului empiric al științei economice, pentru că se întâmplă și în alte științe ca unele mărimi să fie definite sub ipoteze irealizabile.

(3) Obținerea efectivă de date într-o formă utilizabilă și creditul acordat măsurării lor, arată că Economia are nevoie urgentă de perfecționarea modului de culegere a datelor și a modului de estimare în marjele de erori.

Studierea domeniului Economiei se face cu ajutorul modelelor. De regulă, prin “model” se înțelege reprezentarea fenomenelor cu ajutorul elementelor abstracte organizate într-o structură. Modelul este o noțiune esențială a cunoașterii științifice.

Caracterul abstract al acestei reprezentări, necesită explicarea în termeni logici sau matematici a structurilor sale. Modalitățile structurării variază după domeniile investigate.

În Economie, diferențierea principală se face între modelele econometrice și cele teoretice.

Primele se disting prin faptul că parametrii pe care-i conțin sunt explicit introduși pentru că valorile lor empirice pot fi efectiv estimate. Acestea sunt deci, reprezentări “locale” prin opoziție cu teoriile globale sau modelele generale a căror amploare exclude o estimare efectivă a parametrilor. De pildă, echilibrul walrasian sau echilibrul Debreu, chiar dacă privesc un ansamblu cum este economia unei țări nu se încadrează în modele “locale”.

În perspectiva proprie econometriei accentul este pus pe estimarea parametrilor și nu pe argumentarea și sensul unui sistem global de relații între variabile.

Modelele teoretice, pun accent pe explicarea fenomenelor, fără a urmări direct aplicații numerice în lumea faptelor observate. Walras și Cournot, chiar dacă nu au pretins că descrierile abstracte ale pieței nu permit înfățișarea evoluțiilor concrete, au vrut să supună raționamentului matematic relațiile inteligibile între factorii cantitativi ai economiei. La fel mărimile macroeconomice, introduse explicit de Keynes, sunt mai întâi corelate într-un sistem inteligibil, înainte de a consacra un loc estimărilor empirice, pe care definițiile lor aproape le neglijează conducând la o acceptare a acestor definiții pe cauciune. Inteligibil trebuie acceptat în sens larg. Astfel, unele relații sunt de natură pur contabilă, aplicând agregatelor regulile aritmetice. Însă, prin introducerea distincției între ecuațiile contabile ale mărimilor previzibile, ex ante, și ecuațiile efectiv realizate ale mărimilor, ex post, problema se rezolvă în bună parte. Ele definesc comportamentul agenților, fie în spiritul propriu-zis microeconomic, formând o psihologie sumară a consumatorului și producătorului; fie într-un spirit mai mult macroeconomic, constând numai din relații stabile, în medie, între mărimile de masă: venit, economii, investiții și productivitatea marginală a capitalului, reală sau anticipată.

Evident, o astfel de abordare necesită introducerea rolului timpului în modele. Timpul este înțeles ca acumulare a istoriei și ca sursă a incertitudinii. Într-adevăr, într-o mare măsură, în Economie, faptul de a urma o cale și nu alta poate fi modificat, ceea ce are semnificația "variabile de stare" din fizică. Însă, într-o măsură la fel de mare, agenții economici nu cunosc elementele viitorului și nici ale prezentului sau ale trecutului. Comportamentul lor se fondează pe mai mult sau pe mai puțină incertitudine.

De asemenea, într-un model teoretic relația cauză-efect este înlocuită printr-o relație de codeterminare, strictă sau aleatoare a variabilelor dintr-un sistem, ea fiind mai mult sau mai puțin complicată în funcție de natura matematică a relațiilor care le leagă. Dacă descrierea economiei este de tip econometric, legătura cauză-efect este repusă în drepturi. Modele "locale" postulează relații între variabile care sunt în marea lor majoritate ale cazurilor lineare, iar problema este de a decide dacă aceste legături sunt și observabile.

Modelarea presupune alegerea unei matematici convenabile. Tehnologia econometrică, din ce în ce mai puternică și mai perfecționată, a permis surmontarea unor dificultăți legate de modelare în raport cu conceptele economice. Astfel, utilizarea calculului înfinetezimal a coincis cu introducerea noilor concepte microeconomice de către marginaliști. Astăzi, la economiști de prestigiu, puterea lor se afirmă în special prin folosirea cotelor diferențiate definind elasticități.

Utilizarea matematicii produce două efecte:

- Pe de o parte, permite determinarea, este adevărat, foarte abstractă, dar precisă a condițiilor de funcționare a pieței;
- Pe de altă parte, un nivel de abstractizare superior, a condus matematicienii economiști să formuleze clar și să rezolve problema conceptuală a existenței și stabilității teoretice a unui echilibru al pieței.

De altfel, matematizarea modelelor economice se manifestă și prin teoria jocurilor și prin teoriile duale ale programării liniare. Rolul matematicii nu trebuie să rămână puțin cunoscut, deoarece numai prin matematică pot fi descifrate interacțiunile complexe, care cer formulări explicite, ale principiilor și supozițiilor economice.

Modelele, oricare ar fi mijloacele întrebuințate pentru a le structura, așezate mai mult sau mai puțin explicit pe principii sau postulate presupuse, caracterizează funcționarea economiei. Drept urmare, ipotezele servesc la formularea și utilizarea modelelor, redând mai simplu, sau mai eficace, sau cât mai simplu posibil raționamentele logice sau aplicarea matematicilor.

Un rol important în construirea unui model îl au axiomele și principiile.

Axiomele au funcția principală de a da formă mai concretă ideilor tangente fenomenelor economice, ele fiind cel mai adesea apropiate sensului comun. De exemplu: maximizarea satisfacției consumatorului sau maximizarea satisfacției producătorului, sau “legea” descreșterii satisfacției marginale, sau caracterizarea keynesiană a funcției înclinației spre consum.

Principiile sunt reguli ale activităților economice ale oamenilor. Economia pornește de la trei mari principii:

A. raționalitate

B. optim

C. echilibru.

A. Raționalitatea reprezintă activitatea “calculată” a individului, de adaptare intenționată a mijloacelor la scopuri; un comportament declarat rațional în absența incertitudinii și riscului, va putea fi considerat irațional, dacă există incertitudine și risc. Reciproc, un comportament a priori rațional poate fi justificat datorită luării în calcul a variabilelor neglijabile de obicei. Unele atitudini “rigide” care par puțin raționale pentru indivizii care urmăresc cele mai puțin bune ocazii, pot fi explicate evocând incertitudinea, riscul, informația limitată etc.

Regulile sunt susceptibile de critică, mai ales sub aspectul comportamentului individual. În acest sens, teoria jocurilor sugerează o reînnoire a normelor deciziilor. Ca urmare, principiul raționalității, adoptat de știința economică, apare ca rezultat al unei alegeri sau al unei conjecturi asupra comportamentului mediu sau reprezentativ al membrilor unei comunități economice.

B. Optimul desemnează situația când fiind dați subiecți economici capabili să-și ordoneze preferințele, gusturile și sentimentele de satisfacție, o repartitie optimă a bunurilor va fi aceea care nu poate să îmbunătățească situația unui individ, fără a diminua satisfacția altuia. În știința economică acest principiu este cunoscut drept optim paretian. Fiind dată o distribuție inițială a bogăției, orice optim paretian corespunde unui sistem de prețuri care maximizează satisfacția fiecărui agent economic, liber în actele sale de schimb, sub constrângerea bugetară proprie.

C. Echilibrul reprezintă principiul potrivit căruia într-o economie există interdependență între costuri, prețuri de vânzare și ofertă și cererea tuturor bunurilor. Echilibrul poate fi conceput ca echilibru al pieței; ca echilibru al consumatorului și al

producătorului; ca echilibru general, etc.

Utilizarea principiilor în elaborarea modelelor economice constituie un câștig din punct de vedere științific dacă se deduc consecințele pentru activitatea practică.

Cunoștințele teoretice nu ar avea nici o valoare dacă nu ar servi aplicării în practică. După forma pe care o iau conceptele abstracte în concretul individual se disting trei modalități distincte, dar care pot să apară și conjugate:

- de diagnosticare a stării economiei, relativ la schema teoretică adoptată
- de terapie administrată unei economii pentru a-i corecta într-un sens anumit funcționarea
- ajustarea structurii și a funcționării economiei, pentru a împlini anumite scopuri sociale.

Economia oferă astfel, nu numai un aparat teoretic complex pentru cercetarea faptelor economice, ci și un mod de gândire.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Definiți trebuințele și arătați grupele mari de trebuințe proprii omului.
2. Alcătuiți cupluri trebuințe - bunuri!
3. De ce raritatea constituie problema principală a oricărei economii?
4. Ce semnificație are curba posibilităților de producție?
5. Căutați exemple în activitatea dvs. zilnică estimate prin cost de oportunitate.
6. Cum poate găsi o țară cea mai bună utilizare a resurselor sale?

Argumentați.

7. Ce este știința economică?

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Economia este definită ca fiind studiul:

- a) surselor bogăției țărilor;
- b) activităților implicând schimbul bunurilor și banilor între membrii societății;
- c) individului în viața sa profesională;
- d) alocării resurselor limitate pentru producția și distribuția bunurilor și serviciilor în vederea satisfacerii nevoilor oamenilor.

2. În știința despre economie problemele se pun în funcție de:

- a) mecanismul prețurilor;
- b) căutarea profitului;
- c) raritate;
- d) funcționarea prețurilor.

3. Alegeți propoziția corectă referitoare la raritate:

- a) această problemă nu există decât în economiile foarte puțin industrializate;
- b) problema va dispărea probabil odată cu apariția de noi tehnologii;

- c) această problemă va exista atâta timp cât resursele nu vor fi în cantități nelimitate;
- d) problema va dispărea sigur odată cu apariția noilor tehnologii.
- 4. Bunurile economice sunt bunuri "rare" pentru că:**
- a) ele sunt produse numai de întreprinderile care obțin profit;
- b) ele nu sunt disponibile în cantități suficiente pentru a acoperi complet toate nevoile;
- c) ele sunt de foarte bună calitate;
- d) ele sunt disponibile în cantități limitate;
- 5. Raritatea în economie se definește în raport cu:**
- a) monopolizarea ofertei de bunuri;
- b) monopolizarea piețelor de desfacere;
- c) perioadele de foamete;
- d) nici una dintre soluții nu este corectă.
- 6. Câțiva factori pot concura împreună la producție. Acești factori sunt:**
- a) libera inițiativă, concurența și piața;
- b) munca, pământul și banii;
- c) resursele naturale, munca și capitalul;
- d) libertatea politică, libertatea contractuală și libertatea întreprinderilor.
- 7. Arătați propoziția incorectă:**
- a) orice act de producție este acela prin care bunurile sunt utilizate pentru a fi transformate în produse;
- b) orice act de consum este acela prin care bunurile sunt utilizate pentru a satisface nevoi umane specifice;
- c) un bun este un input dacă este utilizat pentru a fabrica alte bunuri;
- d) termenul "capital" acoperă numai factorii fizici ai producției.
- 8. Două bunuri, hrana și băutura, aflate pe curba posibilităților de producție, semnifică:**
- a) este imposibil de a produce mai multă hrană;
- b) este imposibil de a produce mai multă băutură;
- c) poate fi produsă mai multă hrană, dacă se renunță la producerea unei cantități oarecare de băutură;
- d) dacă societatea devine mai eficientă în producția de băutură, ea va putea atunci să producă mai mult, dar nu mai multă hrană.
- 9. Pentru a construi curba posibilităților de producție trebuie să se mențină constant(ă):**
- a) volumul total al resurselor disponibile;
- b) prețurile bunurilor;
- c) alocarea resurselor între diferite moduri de folosire;
- d) cantitatea de bani în circulație.
- 10. Pentru a construi curba posibilităților de producție a unei economii este suficient să se cunoască:**

- a) cantitățile de resurse disponibile în economie;
- b) prețurile bunurilor;
- c) funcțiile de producție;
- d) alegerile agenților economici.

11. Relația exprimată printr-o curbă a posibilităților de producție se referă la:

- a) la orice țară;
- b) la țările cu economia de piață;
- c) numai la țările cu economia de piață;
- d) la țările cu economie de piață și economie mixtă.

12. Într-o economie care produce două bunuri X și Y, o deplasare a curbei posibilităților de producție către dreapta este explicată de:

- a) cantitatea de resurse disponibile a crescut;
- b) înainte de deplasarea curbei resursele monetare erau insuficiente pentru a asigura o distribuție bună a bunurilor economiei;
- c) economia era într-o stare de subutilizare înainte de deplasarea curbei;
- d) acum economia poate să atingă o stare de utilizare completă pe care nu a putut să o atingă înainte de deplasarea curbei.

13. Arătați fenomenul care nu determină deplasarea curbei posibilităților de producție:

- a) o preferință crescută pentru unul din cele două bunuri;
- b) o descoperire tehnică aplicabilă în producția uneia din cele două bunuri;
- c) o creștere a populației active;
- d) descoperirea de noi resurse utilizabile în producția celor două bunuri.

14. O deplasare a curbei posibilităților de producție a unei economii ar putea fi provocată de:

- a) o modificare a ratei șomajului;
- b) o schimbare în tehnicile de producție;
- c) o rată a inflației crescătoare;
- d) o modificare a gusturilor populației.

15. Arătați propoziția corectă:

- a) starea economiei depinde de modul cum societatea decide să rezolve problema alocării resurselor;
- b) curba posibilităților de producție a unei economii exprimă relația între resursele disponibile și sistemul economic în vigoare;
- c) o economie de piață se deosebește de o economie de comandă numai prin modul apropiierii resurselor economice;
- d) societatea se află mai mult în starea de folosire completă decât în cea de subutilizare.

16. Rata de transformare a bunului X într-un alt bun Y este definită drept:

- a) raportul dintre cantitatea din bunul X la care se renunță și cantitatea din bunul Y care se produce și care lasă economia în starea de ocupare deplină;

- b) raportul dintre cantitatea din bunul Y la care se renunță și cantitatea din bunul X care se obține și care lasă economia în starea de ocupare deplină;
- c) raportul dintre cantitatea din bunul X care se produce și cantitatea din bunul Y la care se renunță;
- d) raportul dintre cantitatea din bunul X la care se renunță și cantitatea din bunul Y care se produce numai atunci când economia este în stare de subocupare.

17. Dacă curba posibilităților de producție a unei economii este liniară și descrescătoare, rata de transformare a produselor este în valoare absolută:

- a) crescătoare;
- b) constantă;
- c) nulă;
- d) nedeterminată.

18. Dacă frontiera posibilităților de producție a unei economii este concavă în raport cu originea axelor, atunci rata de transformare a produselor din valoare absolută este:

- a) crescătoare;
- b) constantă;
- c) crescătoare apoi descrescătoare;
- d) nulă.



Capitolul 2

Utilizarea graficelor în analiza economică

Graficul, instrument de analiză economică.

Conceptul de pantă și utilizarea sa în analiza economică.

Modificarea pantei de-a lungul curbei. Panta și valorile extreme ale variabilelor.

SECȚIUNEA A. Fundamente

2.1. Graficul, instrument de analiză economică

Microeconomia și macroeconomia folosesc în mod frecvent **analiza grafică**. Ea se constituie într-un instrument extrem de util pentru înțelegerea relațiilor economice și desprinderea concluziilor necesare.

Graficele utilizate în această carte sunt bidimensionale exprimând relația funcțională existentă între două variabile. Este posibil însă și folosirea unei a treia variabile, caz în care se studiază influența modificării valorii ei asupra primelor două variabile.

Între două variabile poate exista fie o **relație pozitivă (directă)**, fie una **negativă (inversă)**. În primul caz ambele variabile evoluează în același sens, respectiv creșterea uneia este însoțită de creșterea celeilalte și invers. De exemplu, relația existentă între prețul unitar și cantitatea oferită dintr-un produs Z este directă sau pozitivă.

Presupunem că s-a putut determina o relație funcțională între cele două variabile și ea este de tip liniar. Astfel se poate determina cantitatea pe care un producător dorește (presupunând că este și posibil) să o ofere pentru fiecare nivel al prețului.

Y (P-prețul)	X (Q-cant. oferită)	Punctul pe grafic
2	1	A ₁
3	2	A ₂
4	3	A ₃
5	4	A ₄

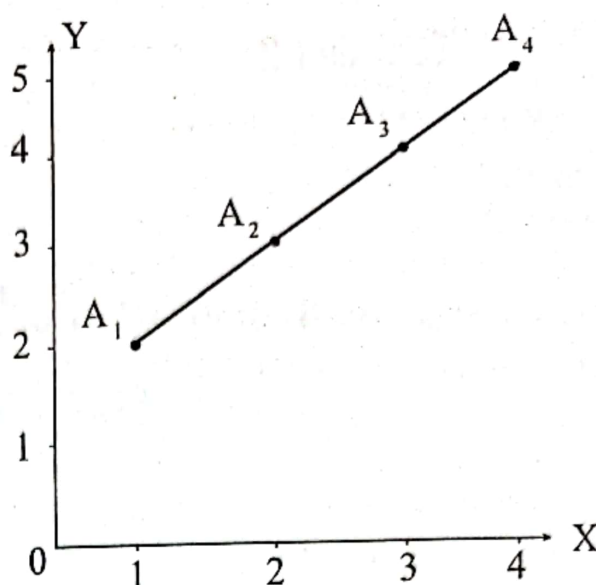


Figura 2.1. Corespondența tabel - grafic la relația directă

Prin convenție reprezentăm prețul pe axa OY și cantitatea pe OX (cele mai multe grafice se trasează în cadranul I, ceea ce semnifică faptul că datele în economie sunt mai degrabă pozitive decât negative; în ultimul caz axele OX și OY se vor prelungi la stânga și respectiv în jos față de origine). Datele se pot trece într-un tabel (pentru simplificare am considerat doar cinci niveluri de preț) și reprezenta grafic așa cum apare în Figura 2.1. Se poate constata că pentru un nivel de preț chiar superior lui zero, producătorul nu este tentat să ofere nici un produs.

În alte situații între variabilele X și Y poate exista o relație negativă, creșterea uneia fiind însoțită de reducerea celeilalte și invers.

Considerăm o relație funcțională între preț și cantitatea solicitată de cumpărătorii potențiali. Creșterea prețului descurajează cererea în timp ce reducerea acesteia o stimulează. Datele sunt sintetizate în tabelul de mai jos și reprezentate în Figura 2.2.

Y (P-prețul)	X (Q-cant. solicitată)	Punctul pe grafic
1	4	B ₄
2	3	B ₃
3	2	B ₂
4	1	B ₁

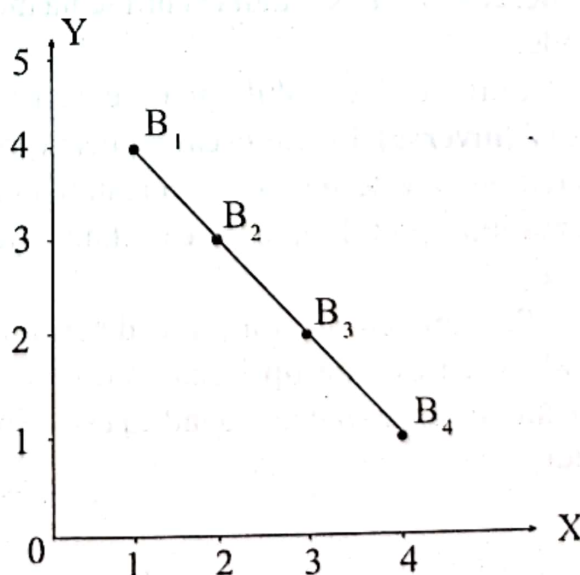


Figura 2.2. Corespondența tabel - grafic la relația inversă

În graficele anterioare s-a reprezentat o singură dreaptă, deci o singură relație funcțională între variabile. Adesea este util a avea în același sistem de coordonate două sau mai multe drepte (sau curbe). Diagrama obținută este în consecință multicurbă, reprezentând concomitent mai multe relații funcționale. De exemplu, graficul cererii și ofertei, este util la determinarea prețului și cantității de echilibru precum și în furnizarea altor concluzii importante.

În legătură cu variabilele utilizate este util a preciza faptul că ele pot fi **variabile discrete** sau **variabile continue**.

Variabilele discrete sunt cele care nu pot fi divizate în unități infinitesimale, în timp ce pentru cele continue este posibilă reprezentarea lor în fracțiuni oricât de mici. De exemplu, în cazul unui producător de echipamente industriale calculul cifrei de afaceri se realizează pentru cantități exprimate în numere întregi și nu în fracțiuni de echipamente. Pentru un fermier același calcul permite utilizarea variabilei cantitate de grâu vândută fracționată în unități chiar infinitesimale.

Economiștii fac adesea abstracție de tipul variabilei, discretă sau continuă, interesul lor fiind doar de a evidenția tipul de relație funcțională posibilă între variabilele economice.

2.2. Conceptul de pantă și utilizarea sa în analiza economică

Conceptul de **pantă** este foarte util în analiza economică, permițând desprinderea unor concluzii importante privind comportamentul economic și relațiile dintre diferite variabile economice.

Panta unei curbe măsoară rata cu care variabila Y se modifică atunci când X variază. Altfel spus, panta este dată de raportul $\Delta y / \Delta x$, termenii exprimând creșterea sau scăderea fiecărei variabile.

Considerăm o relație funcțională între două variabile economice între care există o relație directă (vezi Figura 2.3).

Se observă că fiecărei unități suplimentare din X îi corespunde o creștere cu 1,5 din variabila Y. În consecință panta drepte este $\Delta y / \Delta x = 1,5 / 1 = 1,5$

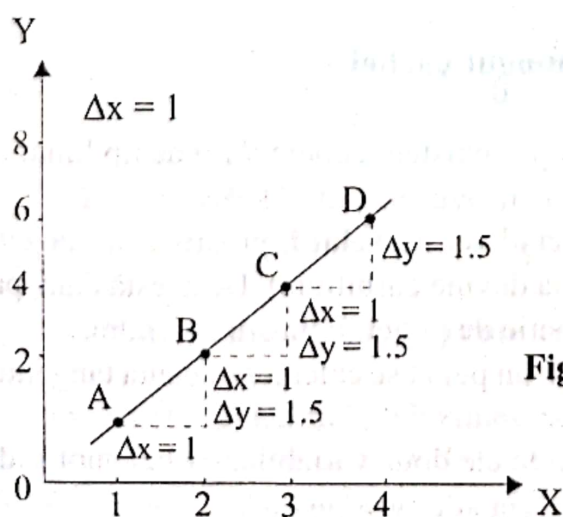


Figura 2.3. Panta drepte la relația directă

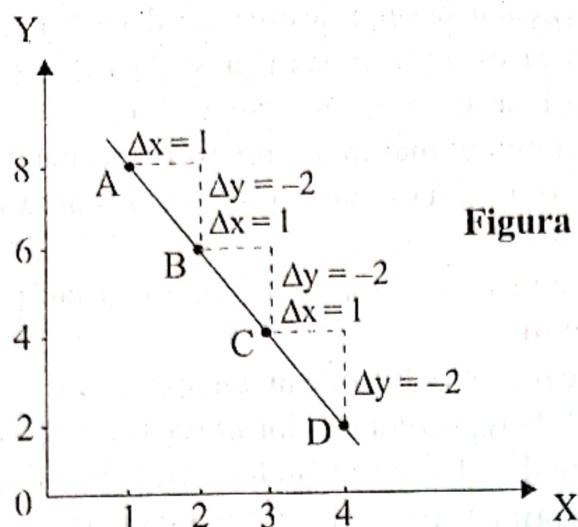


Figura 2.4. Panta dreptei la relația inversă

O dreaptă orientată în jos este de pantă negativă, creșterea lui X fiind însoțită de scăderea lui Y (vezi Figura 2. 4).

Cu Δy este de fiecare dată - 2 când $\Delta x = 1$, rezultă că panta dreptei este $- 2 / 1 = - 2$

A. În situația în care **relația funcțională apare sub forma unei linii drepte** (ca în cazurile anterioare) panta este constantă în orice punct al dreptei neam situa.

Cunoașterea pantei unei drepte indică relația existentă între X și Y :

(1) **Directă**, caz în care cele două variabile se mișcă în același sens (ambele cresc sau ambele descresc) - panta fiind un număr pozitiv;

(2) **Inversă**, caz în care variabilele evoluează în direcții opuse - panta fiind un număr negativ;

(3) Este însă posibilă și o a treia situație în care panta este zero, caz în care **orice modificare a lui X ($\Delta x \neq 0$), nu generează variația lui Y ($\Delta y = 0$)**. Panta fiind zero, dreapta exprimând relația dintre X și Y este paralelă la axa OX (de exemplu oricare ar fi nivelul de preț, oferta nu se modifică).

2.3. Modificarea pantei de-a lungul curbei

În exemplele anterioare am presupus existența unei relații de tip liniar între variabile.

B. Există însă frecvente cazuri când aceste **relații**, pozitive sau negative, sunt **reprezentate printr-o curbă** (relația devine curbilinie). De această dată, panta nu mai este aceeași ci se modifică în funcție de punctul în care ne aflăm.

Pentru a afla panta unei curbe într-un punct se calculează panta tangentei în acel punct, ca în cazul anterior.

În situația unei relații directe între cele două variabile, curbele pot fi după caz **convexe sau concave** (vezi Figura 2.5a și 2.5b).

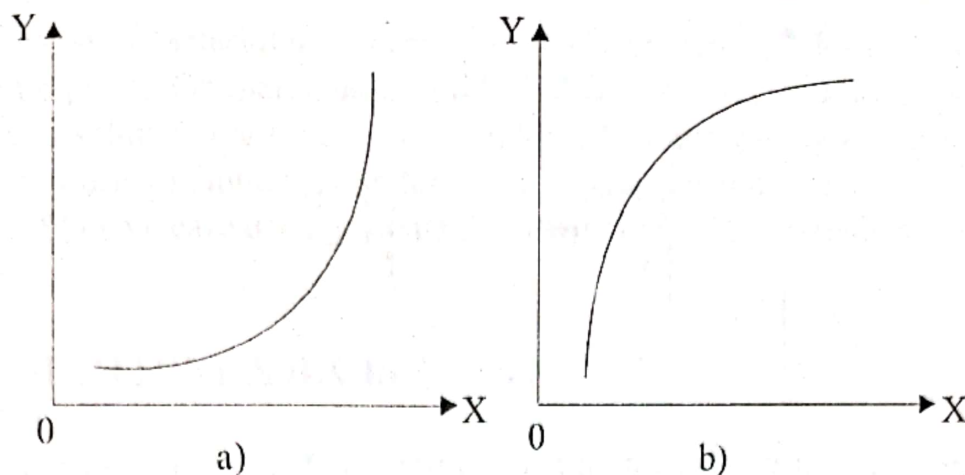


Figura 2.5. Curbe convexe și concave la relația directă

În Figura 2.5a panta curbei ($\Delta y / \Delta x$) crește pe măsură ce valoarea lui X crește, ceea ce înseamnă că fiecare unitate suplimentară din X este însoțită de o creștere tot mai mare a lui Y. În schimb la Figura 2.5b panta curbei descrește, curba fiind concavă.

Dacă relația dintre X și Y este negativă, creșterii lui X îi corespunde scăderea lui Y, însă cu rate diferite, în funcție de forma curbei.

O curbă concavă la origine, pune în evidență o pantă negativă și în creștere, în timp ce curba convexă exprimă o pantă în scădere (vezi Figura 2.6a, 2.6b și curba posibilităților de producție prezentată în capitolul anterior).

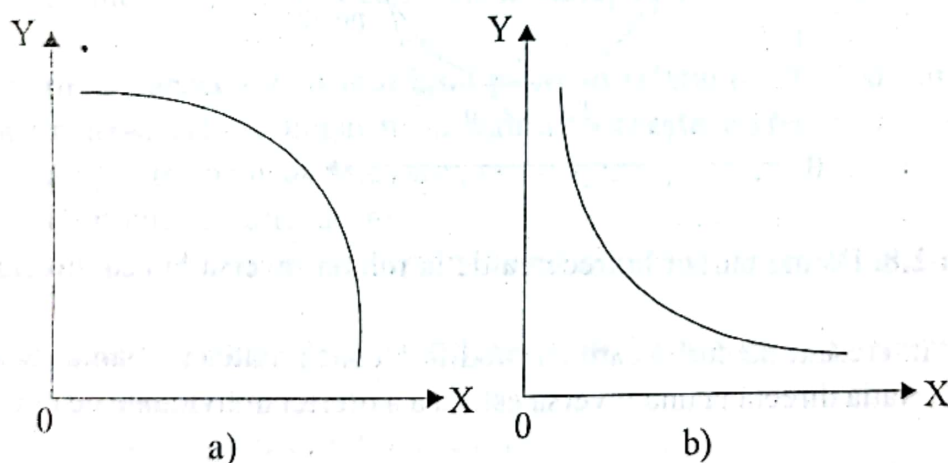


Figura 2.6. Curbe concave și convexe la relația inversă

2.4. Panta și valorile extreme ale variabilelor

În analiza economică se întâlnesc adesea situații când una și aceeași curbă poate prezenta toate cele trei tipuri de pantă - pozitivă, negativă și zero. De exemplu curba din Figura 2.7. are mai întâi o pantă pozitivă, și apoi negativă, trecând printr-un punct de maxim notat cu H.

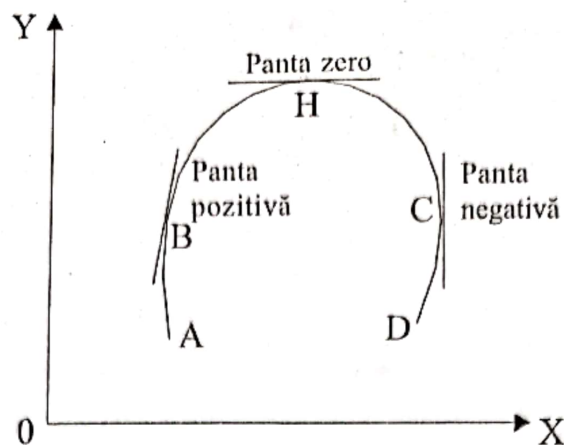


Figura 2.7. Forma curbei la trecerea de la relația directă la cea inversă

Tot atât de adevărat este că o pantă de nivel 0 poate însemna și o valoare minimă pentru Y, situație în care panta este mai întâi negativă și apoi pozitivă (vezi Figura 2.8.).

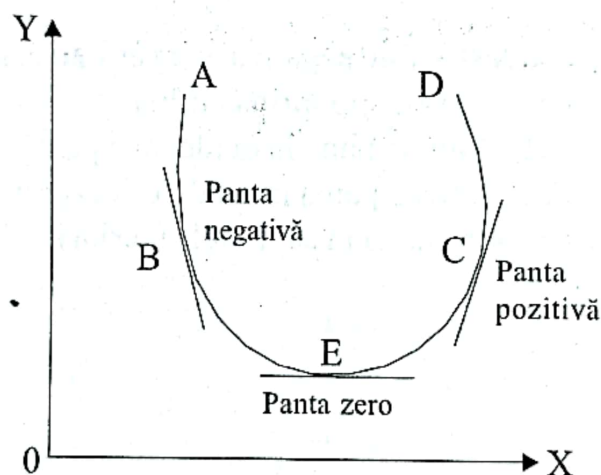


Figura 2.8. Forma curbei la trecerea de la relația inversă la cea directă

Un caz interesant de curbă care își modifică concavitățile (și panta) odată cu trecere de la relația directă la una inversă este cea a ofertei individuale de muncă (Figura 2.9.).

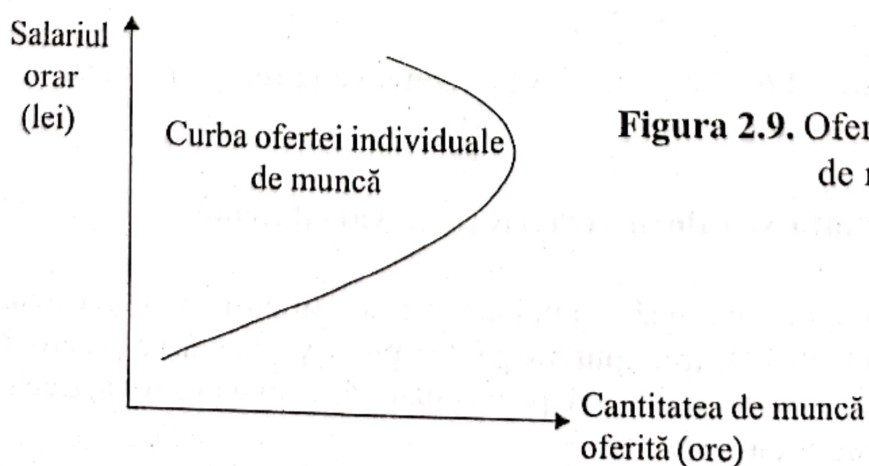


Figura 2.9. Oferta individuală de muncă

Creșterea salariului, determină angajatul să lucreze mai multe ore, cel puțin până la un punct. Obținerea unui salariu considerat corespunzător și mai departe creșterea sa schimbă preferințele individuale în favoarea timpului liber.

Se observă faptul că graficul are un caracter abstract, nefiind însoțit de date concrete. El nu vizează decât o relație de ordin calitativ între variabilele economice.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Explicați de ce graficul reprezintă un instrument larg utilizat în analiza economică. Justificați răspunsul pe baza unui exemplu.
2. Ce tipuri de variabile sunt utilizate în analiza economică?
3. Explicați natura relației dintre variabilele economice și, pe baza unui exemplu, reprezentați grafic fiecare situație.

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Care din următoarele afirmații corespund conceptului de pantă:
 - a. variația lui Y, raportată la variația lui X;
 - b. modificarea în timp a variabilei Y;
 - c. modificarea în timp a variabilei X;
 - d. variația lui Y ce revine la modificarea cu o unitate a lui X;
 - e. modificarea lui X ce revine la variația cu o unitate a lui Y.
2. O curbă caracterizată mai întâi printr-o relație pozitivă și pantă în scădere apoi printr-o relație negativă și pantă în creștere trece:
 - a. printr-un punct de maxim;
 - b. printr-un punct de minim;
 - c. nu se poate preciza dacă punctul este de maxim sau de minim.
3. Care din următoarele afirmații nu constituie o relație funcțională între X și Y?
 - a. Y rămâne constant, iar X crește;
 - b. creșterea lui X determină creșterea lui Y;
 - c. Y este constant, iar X scade;
 - d. reducerea lui X determină creșterea lui Y;
4. Unei relații funcționale inverse îi corespunde o pantă:
 - a. negativă;
 - b. pozitivă;
 - c. pozitivă sau negativă, după caz;
 - d. zero.

SECȚIUNEA D. Probleme

1. Trasați pe un grafic relația posibilă între numărul de ore prestate de un angajat și salariul obținut de acesta. Apreciați dacă graficul se modifică în funcție de abilitatea salariatului. Justificați răspunsul.
2. Între numărul de ore de studiu și nota obținută la examen de către studenți există o relație evidentă. Considerăm că acest număr de ore este limitat la 10, iar nota probabilă cuprinsă între 1 și 10. Trasați graficul corespunzător acestei relații considerând alternativ numărul de ore de studiu reprezentate pe axa OY, iar apoi pe axa OX. Justificați forma graficului și puneți în evidență semnificația conceptului de pantă.
3. Care este semnificația unei linii orizontale ce intersectează axa OY? Aceeași întrebare în cazul unei linii verticale care intersectează axa OX.
4. Trasați graficul corespunzător relației între două variabile, în care panta este mai întâi în scădere, iar apoi în creștere.
5. Completați tabelul următor exprimând relația existentă între timpul liber și cel pentru studiu, astfel încât panta să fie constantă. Numărul de ore afectat celor două destinații este de 10. Precizați ce tip de relație există între cele două variabile și trasați graficul corespunzător.

Timp pentru studiu	10	8	7	5.5			0
Timp liber	0	2			6	9	10

Capitolul 3

Agentii economici

Agentii economici.

Operațiuni ale agenților economici.

Fluxul veniturilor și cheltuielilor.

SECȚIUNEA A. Fundamente

3.1. Agenții economici.

Economia de piață reprezintă un ansamblu de agenți economici liberi, care se organizează datorită pieței. Problema care se pune este de a ști care sunt condițiile ca o societate organizată prin piață să conducă la echilibrul și optimul social și, evident, de a ști ce se întâmplă când aceste condiții nu sunt îndeplinite. Teoria economică modernă a lărgit aria cercetărilor în direcția studierii posibilității de integrare în piață a fenomenelor care, în mod tradițional, nu sunt de piață: rolul statului, politica mediului înconjurător, servicii publice non-piață.

Reprezentarea simplificată și cuantificată, a economiei unei țări și mai buna cunoaștere a marilor principii economice - Cine investește?; Cine consumă?; Cine economisește?; Cine realizează operațiuni de credit?; Cine primește diferite venituri - salarii, profituri, rente, dobânzi etc.? - este posibilă prin cercetarea agenților economici și a operațiilor pe care ei le efectuează.

Agentul economic reprezintă un ansamblu de indivizi, instituții sau societăți care au un comportament economic apropiat.

O economie de piață presupune existența următorilor agenți economici:

- **Societăți și cvasi-societăți non-financiare** având ca activitate principală producția de bunuri și servicii de piață non-financiare: întreprinderi publice și societăți comerciale private;
- **Instituții de credit**, al căror rol este de a colecta economiile și de a distribui creditele; în esență acestea sunt băncile;
- **Instituții de asigurări**, care garantează pentru clienții lor compensarea riscului, în schimbul primelor de asigurare și cotizațiilor care le sunt vărsate;

- **Administrațiile publice.** În esență acestea cuprind statul și colectivitățile locale și produc servicii care nu sunt de piață;

- **Administrațiile private.** Acestea furnizează servicii care nu sunt de piață sau servicii de piață care au un scop non-lucrativ;

- **Famiile sau menajele.** Acest agent economic este constituit din toate unitățile instituționale rezidente a căror funcție principală este consumul, eventual producția, dacă aceasta este organizată în cadrul unei întreprinderi individuale;

- **Străinătatea,** permite măsurarea tuturor schimburilor cu exteriorul.

Libertatea agenților economici este definită prin faptul că ei își pot exprima liber preferințele lor. Preferințele exprimate pot fi interpersonale (față de bunuri diferite) sau intertemporale (între bunuri prezente și bunuri viitoare).

3.2. Operațiuni ale agenților economici

Agenții economici efectuează o serie de operațiuni. Operațiunile sunt definite drept maximizări ale preferințelor sub unele constrângeri.

Operațiunile pe care le efectuează agenții economici se pot structura în trei mari categorii:

(1) **Operațiuni cu bunuri și servicii.** Acestea pot fi: producția de bunuri și servicii, consumurile intermediare, consumul final, formarea brută de capital, exporturile, importurile, achizițiile nete de terenuri și active corporale, consumul de capital fix;

(2) **Operațiuni de repartitie:** remunerarea salariaților, impozitele legate de producție și import, subvențiile de exploatare, veniturile proprietății și ale întreprinderii, operațiuni de asigurare - daune, transferuri curente fără contrapartidă, transferuri de capital;

(3) **Operațiuni financiare:** mijloacele de plată internaționale, moneda, depozitele non-monetare, bunuri negociabile, obligațiuni, acțiuni, credite, rezerve tehnice.

Operațiunile agenților economici au loc prin intermediul schimbului pe piață. Astfel, între agenții economici au loc permanente fluxuri de bunuri și servicii și, respectiv fluxuri monetare.

3.3. Fluxurile veniturilor și cheltuielilor

Fluxurile sunt în ultimă instanță fluxuri de venituri și cheltuieli, iar în mod normal cei doi vectori opuși au module egale.

Reprezentarea fluxurilor veniturilor și cheltuielilor poate fi făcută în trei timpi:

(T1) Presupunem că economia are agenți economici care produc și cer numai bunuri de piață. Pentru a produce bunuri și servicii întreprinderile (firmele) cumpără factorii de producție de care au nevoie de la menaje și le recompensează

cu salarii. Familiile cheltuiesc o mare parte din venituri cumpărând bunuri și servicii produse și vândute de firme pe piață. Din acest punct de vedere piața reprezintă ansamblul vânzărilor și cumpărărilor de bunuri și servicii. Piața asigură confruntarea dintre cerere și ofertă (Figura 3.1.).

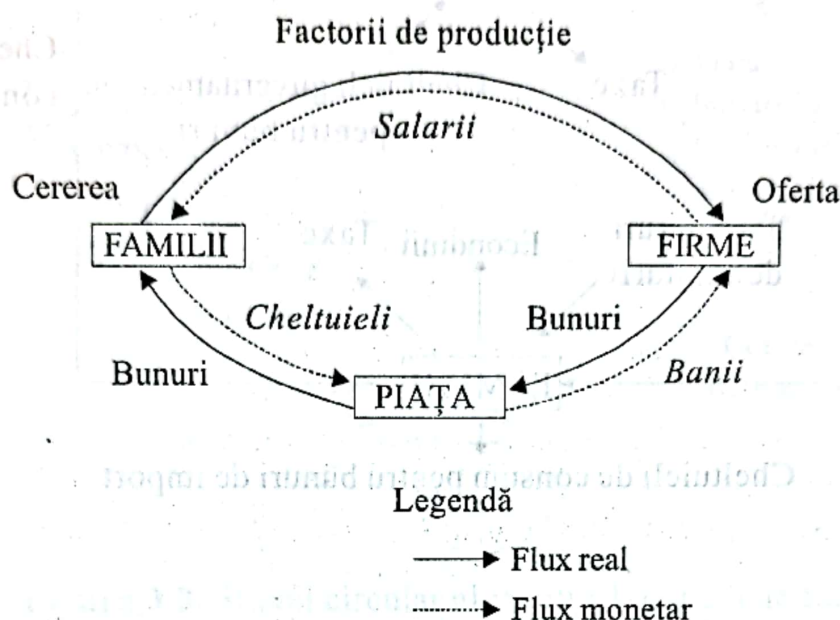


Figura 3.1. Fluxul bunurilor și banilor

(T2) Dacă acceptăm că economia este o piață universală, atunci în fluxul bunuri-bani sunt cuprinse toate atragerile și retragerile pe care le fac agenții economici. Cheltuielile în bunuri generează încasări pentru firme și deci, și venituri. Menajele plătesc bani firmelor pentru bunuri și firmele plătesc la rândul-le familiilor pentru fiecare factor. Acesta este fluxul circular al venitului.

În Figura 3.2. se observă multitudinea operațiunilor pe care le fac agenții economici principali:

- Menajele primesc transferuri de venituri de la guvern, economisesc și primesc dobânzi, plătesc taxe și cumpără bunuri din străinătate;
- Firmele plătesc taxe, importă unele bunuri și exportă altele, fac investiții;
- Administrația primește taxe, plătește subvenții, cumpără bunuri, face transferuri de plăți, plătește dobânzi.

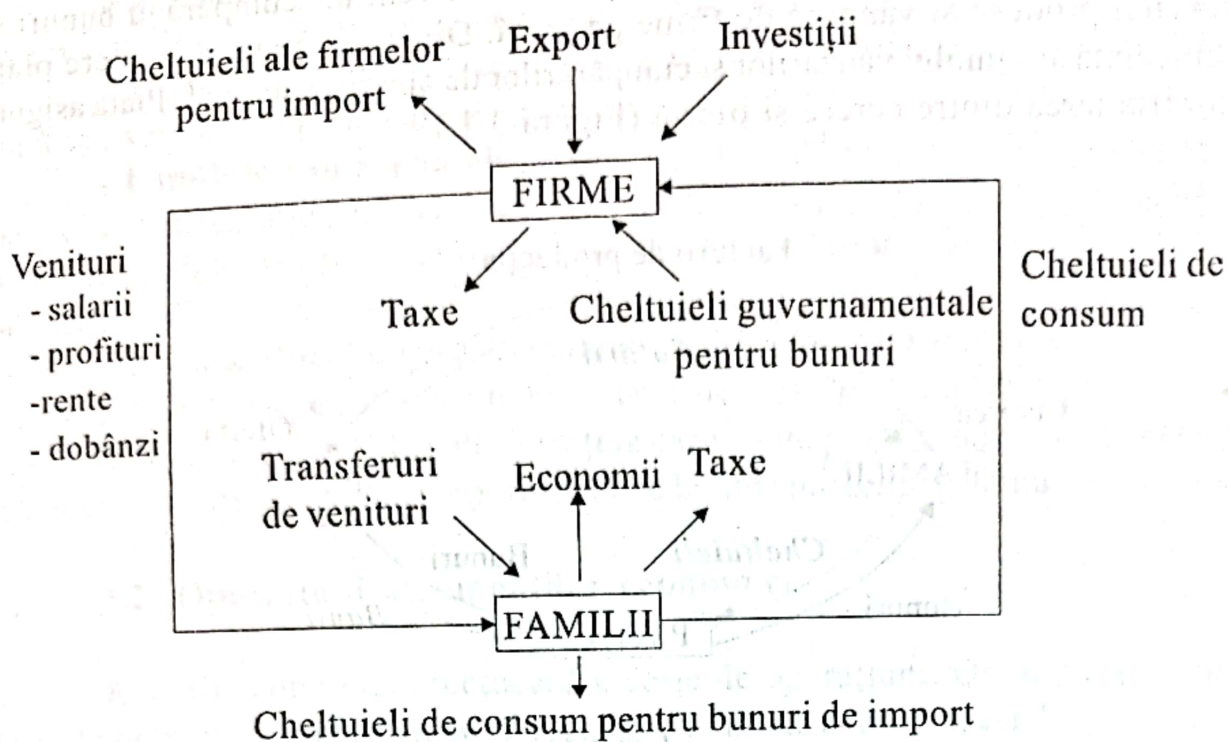


Figura 3.2. Fluxul veniturilor și al cheltuielilor

Permanent în fluxul circular al venitului au loc **fluxuri de atrageri și retrageri**. În principiu, se poate vorbi de următoarele tipuri de retrageri și atrageri:

Retrageri:

- Economii:

ale firmelor din profit

ale familiilor care nu cheltuiesc în întregime venitul.

- Impozite plătite de familii și firme;

- Importul de bunuri al familiilor, al firmelor și al statului.

Atrageri:

- Investiții ale firmelor în stocuri și pentru dezvoltare;

- Cheltuieli guvernamentale în bunuri, subvenții, transferuri de plăți și dobânzi;

- Export al firmelor în alte țări.

Deoarece, între agenții economici fluxurile sunt reciproce, totalul veniturilor (încasărilor) este egal cu totalul cheltuielilor (plăților).

(T3) Dacă admitem că fiecare tip de piață se exprimă prin cerere și ofertă, determinate prin preț și cantitate și cuprindem numai bunurile de piață, atunci reprezentarea economiei conține și cele două piețe care definesc producătorul și consumatorul (Figura 3.3.).

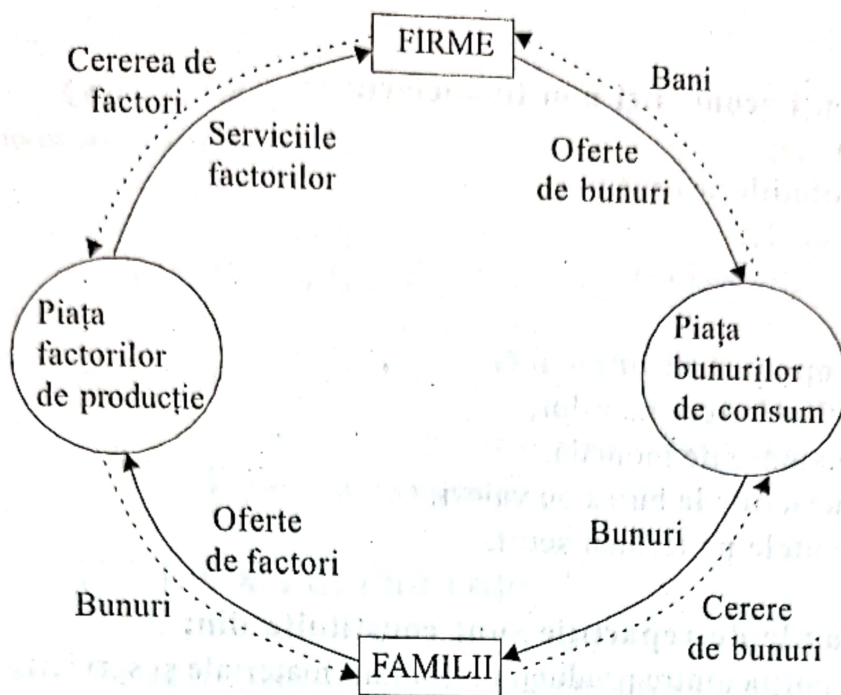


Figura 3.3. Fluxul circular al veniturilor și al cheltuielilor

Imaginea și reprezentarea economiei sunt modalități imperfecte de cunoaștere a economiei, dar sunt în același timp trepte în studiul economiei.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Care sunt agenții economici dintr-o economie de piață?
2. Enumerați și caracterizați principalele operații pe care le efectuează agenții economici.
3. Care este semnificația economică a fluxului circular al venitului?
4. Arătați modalitățile sub care poate fi descris fluxul veniturilor și cheltuielilor.
5. Ce tipuri de atrageri și retrageri pot avea loc într-o economie de piață?

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Într-o economie de piață, nu sunt agenți economici non-financiari:
 - a) femeile casnice;
 - b) celibatarii;
 - c) partidele politice;
 - d) băncile.

2. Sunt agenți economici non-financiari:

- a) băncile;
- b) instituțiile de credit;
- c) menajele;
- d) bursele de valori.

3. Nu sunt operațiuni financiare:

- a) profitul întreprinderilor;
- b) emisiunea de monedă;
- c) tranzacțiile la bursa de valori;
- d) creditele pe termen scurt.

4. Operațiunile de repartitie sunt constituite din:

- a) proporția dintre producția de bunuri materiale și servicii;
- b) raportul dintre import și export;
- c) proporția dintre numerar și credit;
- d) transferuri de capital.

5. În fluxul venitului constituie retragere:

- a) investiția în capital uman;
- b) construirea unei universități particulare;
- c) subvenționarea industriilor extractive;
- d) impozitul pe salarii.

6. Un tip de atragere în fluxul venitului poate fi:

- a) dublarea economiilor făcute de menajuri;
- b) reducerea impozitelor pe clădiri;
- c) exportul de produse alimentare în Orientul Apropiat;
- d) importul de cafea și țigări.

Capitolul 4

Economia de piață: caracterizare generală

Caracteristicile economiei de piață.
Tipuri de economii de piață.

SECȚIUNEA A. Fundamente

Complexitatea economiilor lumii actuale poate fi simplificată și analizată, nu fără riscuri, cu ajutorul sintagmei “economie de piață”.

Economia de piață desemnează o structură rezultată din interacțiunea economiilor individuale, într-o ordine stabilită în mod deliberat prin piață.

Diversitatea istorică și geografică a economiilor țărilor lumii, analiza și interpretarea realităților din țările dezvoltate, unde performanțele economice sunt evidente, au condus economiștii la formularea explicită sau implicită a caracteristicilor economiei de piață.

4.1. Caracteristicile economiei de piață

Independent de modul de descriere a economiei de piață, se desprinde drept condiție esențială a existenței ei, sistemul politic democratic. În această ordine de idei, economiile de piață articulează diferite tipuri de activitate într-o manieră proprie.

Dinamismul lor este dat de întreprinderile care produc bunuri de piață și care sunt ghidate de profit.

Într-o economie de piață eficiența unităților instituționale (a agenților economici) se confruntă în permanență pe diverse piețe (piețe private, piața bunurilor publice, piața monetară, piața capitalului, piața muncii).

Cu toate acestea, nu toate producțiile necesare vieții în societate se fac în cadrul pieței. Astfel, alături de piață, se dezvoltă inițiative private colective, generate din grija pentru binele comun al tuturor sau al unei părți a populației. Cum, aceste inițiative nu sunt întotdeauna suficiente și, nu de puține ori, ele sunt surse de conflict, se impune o intervenție superioară, cea a administrației publice. Superioritatea sa provine din faptul că este izvorâtă dintr-o oarecare legitimitate politică și că deține monopolul a ceea ce se cheamă violență legală. În afară de

acestea, intervenția administrațiilor publice articulează nivelele locale cu centrul acțiunii publice, cunoscut fiind că, aceasta din urmă, are de regulă ultimul cuvânt. Ea dispune de o oarecare marjă de manevră care îi permite să se interfezeze în perimetrul pieței prin dezvoltarea proprietății publice. Superioritatea însă, nu trebuie să fie îndreptată împotriva altor forme de producție și de proprietate, ci complementară lor.

Economiile, remarcă F. Hayek, nu dispun decât de două arhetipuri: unul, numit de el, "Cosmos" este fructul libertății de acțiune a indivizilor și care conduce la o stare autoreglată de echilibru prin adaptarea agenților economici la informațiile date prin prețuri, altul, numit "Taxis" care trimite la o ordine construită de autoritate și care distribuie resursele și rolurile economice după criterii specifice.

Opoziția dintre cele două forme de reglare economică reflectă trei aspecte ale dificultăților actuale ale economiilor de piață:

- (1) Intervenția crescândă a autorității creează teama de etatism;
- (2) "Eșecurile pieței" avertizează asupra carențelor pieței;
- (3) Reglarea economiilor prin mecanismele pieții și prin cele ale acțiunii publice, pune problema statului. În această viziune, statul este investit cu o misiune de tutelă față de mecanismele economice și sociale. El este astfel responsabil de evoluția socio-economică prin ce face, ce face să se facă sau nu face. O astfel de misiune apare extrem de delicată în măsura în care trebuie să favorizeze mecanismele pieței sau să le atenueze carențele.

Drept urmare, într-o economie centrul de interes îl constituie căutarea stării, celei mai bune posibil, pentru producția bogăției și a alocării resurselor unei națiuni - oameni, materii prime, mașini.

De altfel, Adam Smith, inițiatorul științei economice, și-a intitulat cartea sa apărută în 1776: Cercetare asupra naturii și cauzelor bogăției națiunilor. El este autorul celebrei "mâini invizibile" care pune în mișcare economia și care a rămas drept punct de plecare în studiul economiei de piață. "Mâna invizibilă" explică de ce într-o economie fiecare își caută interesul personal. Binele comun rezultă, în acest cadru, din agregarea multitudinii deciziilor individuale. În termeni actuali, aceasta înseamnă că dezvoltarea economică nu se decretează, ci ea provine din libertate; pentru întreprinzători de a căuta profitul maxim, pentru consumatori de a cumpăra la un preț minim, pentru salariați de a cere salarii cât mai mari etc.

Exigențele individuale sunt evident contradictorii, dar ele sunt reglate de piață, care arbitrează între ofertele unora și cererile altora. Spațiul alegerii agenților economici este restrâns la două dimensiuni: preț și cantități. Curba ofertei - funcție crescătoare de preț - și a cererii - funcție descrescătoare de preț - sunt agregări ale multitudinii ofertelor și cererilor individuale. Producătorii propun bunuri și servicii la un preț ridicat, iar consumatorii le cer la un preț cât mai mic. Dacă presupunem că oferta și cererea sunt numai crescătoare și descrescătoare atunci există un punct al intersecției dintre ele, care este prețul.

care
este
un p
efic
part
ade
și ci
une

pe l
dec
ava
Un
cor
ins
su
va
în

și
tec
pe

ap
ec
ex
pr
că
la
pr
pr
pe
in

ec
pr
re
pr
sa
co
mi
co

Prețul se impune agenților economici, el este pentru ei un parametru de la care se pornește în acceptarea sau refuzarea schimbului. Prin fixarea prețului piața este un proces de selecție: unii consumatori nu vor fi satisfăcuți, cei care nu vor atinge un preț mai scăzut, iar unii producători vor fi eliminați sau vor trebui să-și amelioreze eficacitatea. Alții vor efectua tranzacții pentru că ele corespund anticipărilor participanților, dar nu numai un singur producător sau un singur cumpărător. Într-adevăr, unii ofertanți vor fi gata să vândă la un preț mai ridicat decât prețul de echilibru și ei vor beneficia de un surplus, numit renta producătorului, iar consumatorii vor plăti uneori mai puțin decât sunt dispuși s-o facă, obținând un surplus.

Noțiunea de surplus prezintă o importanță specială, deoarece arată că pe piață nu se realizează egalitate între operatori, ci unii câștigă relativ mai mult decât alții. Dacă o intervenție exterioară apasă asupra prețurilor pentru a avantaja una sau alta din părți, aceasta înseamnă și o reducere a surplusului. Un preț impus de autoritate la un nivel foarte scăzut, în scopul ameliorării situației consumatorilor, descurajează oferta și conduce la penurie. Piața neagră se instalează pentru că mii de consumatori vor fi gata să plătească la un preț superior celui oficial. O altă consecință va fi reducerea surplusului total, care va reduce puternic bunăstarea generală. Din aceste motive intervenția statului în economie trebuie să se facă prudent și nu acolo unde piața este eficientă.

Teoria economică actuală a avansat mult în studiul economiilor de piață și a reformulat modul cum acționează agenții economici. Astfel, prin contribuțiile teoretice ale lui James Buchanan, economia de piață este analizată din perspectiva instituțiilor fundamentale.

O astfel de instituție este **proprietatea privată**. Proprietatea privată apare drept condiție esențială, fără de care nici nu se pune problema existenței economiei de piață. Chestiunea centrală a proprietății o constituie nu cea a existenței, ci a întinderii ei. Cât de cuprinzătoare trebuie să fie proprietatea privată pentru a putea vorbi de economie de piață? Economiiștii sunt de acord că proprietatea privată trebuie să fie dominantă. Acest lucru înseamnă că accesul la proprietate trebuie să fie liber, neîngrădit, în așa fel încât mulți oameni să fie proprietari, ceea ce nu implică însă unanimitatea, adică toți oamenii să fie proprietari. Proprietatea privată îl face liber pe deținătorul ei și în același timp permite accesul altor oameni la utilizarea ei. Ea creează premisele manifestării intereselor fiecăruia.

Dacă proprietatea este soluționată sub aspect juridic atunci pentru economie interesul este legat numai de modul cum circulă drepturile de proprietate. Mai mult, dacă drepturile individuale sunt definite precis și recunoscute de toate părțile, oamenii vor fi încântați să rezolve liber schimburile privind bunuri și servicii divizibile: bunuri și servicii care pot fi divizate în întregime sau aproape în întregime între indivizi distincți sau mici grupuri. Cu alte cuvinte, comportamentul indivizilor, motivat de interesul personal va face să apară, mai mult sau mai puțin spontan, piețele în marele avantaj al tuturor membrilor comunității. Avantajele susceptibile de a rezulta din schimb vor fi exploatate

cât mai bine posibil și toți își vor vedea, bine delimitate, averile și aptitudinile într-o structură a drepturilor omului și a drepturilor de proprietate.

Una dintre caracteristicile esențiale ale ordinii eficace și spontane a piețelor este existența contractelor între două persoane, care permite reducerea la minim a costurilor tranzacțiilor. Schimburile se realizează atunci când condițiile sunt fixate și singurul lucru necesar este consimțământul celor două persoane. Faptul că schimburile între două persoane aparțin unei rețele de opțiuni alternative înlesnește posibilitatea acordurilor: mulțimea de alternative oferite cumpărătorilor și vânzătorilor, are ca efect pentru fiecare schimb particular, diminuarea riscului dezacordurilor între părți.

Schimburile obișnuite de bunuri private se operează într-un cadru de unanimitate implicită: atunci când un cumpărător sau un vânzător se pun de acord, schimbul are loc cu consimțământul implicit al membrilor comunității, alții decât vânzătorul și cumpărătorul în cauză. Nu este necesar ca acest consimțământ să fie explicit, iar dacă altcineva vrea să intervină în schimb, nu are decât să ofere condiții mai bune vânzătorului și cumpărătorului. Efectele externe sunt lipsite de importanță; deci schimbul între două persoane cu unanimități implicite răspunde normelor de eficiență.

Intr-o economie de piață sunt însă, în afara bunurilor private și alte bunuri, numite bunuri publice.

Bunurile publice sunt acele bunuri al căror consum presupune mai mult de două persoane. În consecință pentru bunurile și serviciile exclusiv private sau divizibile, drepturile de proprietate se cer stabilite pentru ca piețele să realizeze o alocare a resurselor cu o eficacitate acceptabilă și o distribuire oarecare a avantajelor schimbului. Pentru bunurile publice drepturile de proprietate sunt insuficient definite sau nu sunt definite, astfel încât alocarea resurselor nu se face prin piață, ci prin mecanismul care mimează piața. În alți termeni, colectivitatea, statul deține unele instrumente care permit o astfel de alocare și de conturare a unor "drepturi colective". Statul are posibilitatea de a stabili frontierele și de a limita sau lărgi sfera bunurilor publice. Totodată, posibilitatea de a limita puterea statului, de protejare a drepturilor individuale este o realitate a economiilor de piață actuale. Cum deciziile autorității sunt mereu luate de oameni și cum acești oameni acționează în limite constituționale, problema se reduce la cunoscuta întrebare: câtă piață și cât stat? Răspunsul îl oferă principiile economice referitoare la eficiență în alocarea resurselor.

Accesul la proprietate și garantarea ei juridică creează premisele libertății. Din acest considerent se afirmă că atunci când o economie funcționează, ea funcționează în interesul individului. Într-un sistem democratic libertățile individului sunt garantate și apărate. În cadrul libertăților economice locul principal este deținut de libertatea contractuală a muncii. Această libertate exprimă faptul că individul este liber juridic și eliberat dintr-o formă sau alta de dependență. Drept urmare, indivizii sunt liberi să aleagă, ce și cum consideră de cuviință regulile care le garantează libertățile lor economice. Libertatea economică

înseamnă

este și a

indivizi pe c și o în a la c

rela cre

alo nel

bu bu

dis ele de un

int un na

și

lo pi

No



înseamnă și piață liberă, comerț liber, producție liberă, etc.

Modalitatea în care oamenii acționează pentru a-și atinge scopurile lor este **concurența**. Aceasta nu poate exista în afara proprietății private, a pieței și a libertății economice.

Piața ca proces complex de transfer al informațiilor și al drepturilor individuale, permite oamenilor să-și utilizeze mai bine cunoștințele și aptitudinile pe care într-o folosire personală nu le-ar fi putut întrebuința. Prin piață cererea și oferta determină adaptarea și ajustarea nevoilor la raritate, ghidând indivizii în acțiunile lor. Bunurile private sau publice, de piață sau nu, trec de la vânzător la cumpărător, respectiv la utilizator prin tranzacții și schimb.

În ultimă instanță, economia de piață apare drept o stare de lucruri și de relații între indivizi, unde instituțiile fundamentale: stat, bursă, bănci, instituții de credit, societăți de asigurări etc. sunt puse în mișcare prin acțiunile oamenilor.

4.2. Tipuri de economii de piață

Problema esențială a oricărei societăți cu economie de piață, o constituie alocarea resurselor rare cu utilizări alternative pentru acoperirea trebuințelor nelimitate ale indivizilor și / sau ale societății.

Intr-o economie de piață resursele sunt alocate prin piețe, în cazul bunurilor private divizibile și rivale, și printr-un sistem alternativ la piață, în cazul bunurilor publice.

- Astfel, o primă linie de demarcație răspunde unei logici economice distingând activitățile de piață de cele non-piață. Acestea din urmă nu sunt gratuite, ele au un cost monetar, dar utilizatorul nu-l suportă nici direct și nici total. Serviciile de felul acesta (creșe, școli etc.) sunt puse la dispoziția întregii populații sau a unei părți a ei, organizându-le printr-o finanțare specială, de obicei de tip fiscal.

- O a doua linie de demarcație răspunde unei distincții instituționale între public și privat. Se consideră ca publică orice organizație, care depinde de una sau mai multe alte organizații din diversele eșaloane de reprezentare națională, sub controlul executivului.

Tot ceea ce nu reflectă ansamblul ales are statut privat, dar se întâlnesc și numeroase chestiuni de frontieră.

Delimitarea atât a sectorului public și a sectorului privat, cât și a frontierelor lor se poate realiza încrucișând cele două criterii de clasificare public / privat și piață / non-piață.

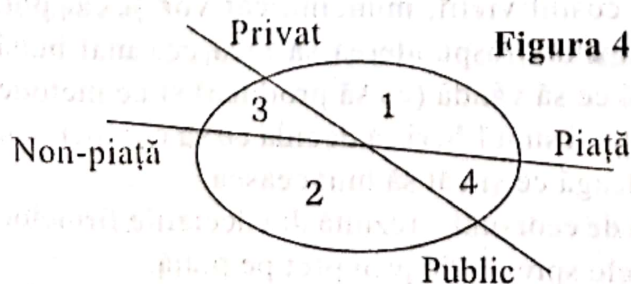


Figura 4.1. Public / privat și piață / non-piață

Utilizând metoda amintită se pot construi subansamble care au un mod propriu de alocare a resurselor.

(1) **Sectorul privat de piață**, regroupează toate firmele, individuale sau societare, iar alocarea resurselor se face prin piață. Aceasta constituie forma cea mai evidentă într-o economie modernă și care îi dă caracteristica esențială - piața, dar nu este singura.

(2) **Sectorul public non-piață**, adică administrațiile publice, și cuprinde toate organizațiile dependente de diverse eșaloane de reprezentare națională. Sectorul public este la fel de important ca precedentul, dar alocarea resurselor se face imitând piața, dar nu prin piață.

(3) **Sectorul public de piață**, cuprinde întreprinderi aflate în proprietatea statului și care furnizează bunuri și servicii de piață. Atunci când este vorba de societăți al căror capital este împărțit între public și privat, chestiunea care se pune este cea a pragului de unde se poate considera proprietate publică sau proprietate privată. Alocarea resurselor, cum este și firesc într-o asemenea situație, se face printr-un sistem combinat, permițând un control mai mult sau mai puțin accentuat al intervenției guvernamentale.

(4) **Sectorul privat non-piață** care corespunde administrațiilor private. El cuprinde administrații private cu scop non-lucrativ, dar care angajează personal salariat, iar prin distribuirea veniturilor, participă de fapt la producție.

După modul cum se operează în alegerea manierei de alocare a resurselor în economiile de piață actuale se înregistrează diferențe semnificative. Cea mai importantă diferențiere este gradul de control guvernamental al economiei.

Utilizând acest criteriu se deosebesc următoarele tipuri de economii:

- economia cu piață liberă
- economia mixtă.

A. Economia cu piață liberă este asociată cu capitalismul pur, unde pământul și capitalul se află în întregime în proprietate privată.

În acest tip de economie deciziile sunt luate de indivizi, menaje și firme, fără nici un fel de intervenție sau influență a guvernului. Asumarea răspunderii este făcută astfel: firmele caută să-și maximizeze profiturile; consumatorii caută să realizeze cea mai bună întrebuințare a banilor în achizițiile lor; salariații caută să-și maximizeze veniturile față de costul vieții, muncind cât vor și cât pot. Alegerea este liberă și fiecare își exprimă răspunderea să facă cea mai bună alegere: firmele sunt libere să aleagă ce să vândă (ce să producă) și ce metode de producție să folosească; consumatorii sunt liberi să decidă ce să cumpere cu venitul lor, salariații sunt liberi să aleagă ce și cât să muncească.

Oferta și cererea, într-o astfel de economie, rezultă din deciziile firmelor și menajelor, care sunt transmise unele spre altele prin preț pe piață.

Cercetând practica economiilor lumii, specialiștii au ajuns la concluzia că nu există un sistem cu piață liberă în stare pură.

B. O economie mixtă se compune dintr-un sector privat (de piață) și un sector public (non-piață). Funcționarea economiei în ansamblul ei presupune interacțiunea dintre cele două sectoare și controlul guvernamental.

În economia mixtă guvernele pot controla:

- prețurile relative ale bunurilor prin taxe și subvenții;
- veniturile relative, prin taxe, impozite directe și indirecte;
- echilibrul dintre producție și consum, prin: legislație, directă patronare (educație, apărare etc.), taxe și subvenții, privatizare și naționalizare;
- probleme macroeconomice cum ar fi: ocuparea, inflația, balanța de plăți, controlul ratelor dobânzilor, comerțul exterior etc.

Formele și întinderea intervenției guvernamentale sunt extrem de diferite de la o țară la alta și de la o perioadă la alta și se înscriu în anumite limite.

Limitele exercitării controlului guvernamental, sunt marcate de principiile care stau la baza funcționării unei economii libere:

⇒ **libertatea**

⇒ **egalitatea șanselor**

⇒ **eficiența în producție**

⇒ **accesul la consumul dorit**

⇒ **creșterea economică și ocuparea deplină.**

C. Trebuie amintit și opusul economiilor libere, economia de comandă.

În acest tip de economie deciziile sunt luate de autoritatea centrală, deci se exercită controlul guvernamental integral. În mod curent economia de comandă este asociată sistemului socialist (comunist) unde pământul și capitalul sunt în proprietate colectivă, iar resursele sunt alocate prin plan, atât pentru consumul curent, cât și pentru investiții. Deciziile sunt formulate prin indicatori de plan, și tot prin plan sunt distribuite rezultatele pentru consum.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Cum poate fi caracterizată economia de piață?
2. Analizați relația dintre proprietatea privată și libertatea economică.
3. Care sunt argumentele prin care se justifică influența autorității în economie?
4. Care sunt criteriile de clasificare și analiză a economiilor de piață?

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. **Esențial pentru o economie de piață este:**
 - a) existența partidelor politice;
 - b) existența proprietății particulare;
 - c) abundența de bunuri alimentare;
 - d) dominația proprietății private.
2. **Într-o economie de piață alocarea resurselor este făcută de:**
 - a) cei mai buni economiști;
 - b) ministerele economice;
 - c) piață;
 - d) organisme financiare internaționale.
3. **Libertatea economică nu se referă la:**
 - a) alegerile consumatorilor;
 - b) exprimarea opiniilor;
 - c) piața liberă;
 - d) accesul la proprietate.
4. **Într-o economie cu piață liberă guvernul intervine în:**
 - a) fixarea taxelor și impozitelor;
 - b) alegerile producătorilor;
 - c) controlul folosirii capitalurilor de către întreprinzătorii particulari;
 - d) stabilirea consumului rațional.
5. **Guvernul unei țări cu economie de piață nu poate:**
 - a) controla ratele dobânzilor;
 - b) controla comerțul exterior;
 - c) controla rata natalității;
 - d) stabili volumul producției firmelor particulare.
6. **Economia de piață este incompatibilă cu:**
 - a) controlul guvernamental integral;
 - b) proprietatea publică;
 - c) monopolul statului asupra alcoolului;
 - d) importul de resurse naturale din țări slab dezvoltate.

Capitolul 5

Teoria economică a consumatorului

Constrângerea bugetară.

Preferințe și utilitate.

Optimul consumatorului.

Surplusul consumatorului.

SECȚIUNEA A. Fundamente

Teoria economică a consumatorului pune în evidență procesul logic al deciziilor consumatorului în vederea obținerii de avantaje maxime, pornind de la un nivel al dotărilor inițiale. Altfel spus consumatorul rațional, caută maxim de utilitate în condiții de constrângere (venit disponibil, prețurile bunurilor).

Alegerea sa trebuie să se dovedească cea mai bună dintre alternativele posibile.

În prima parte a acestui capitol (constrângerea bugetară) vom examina posibilitatea de obținere a bunurilor, în timp ce în următoarele două părți vom fundamenta procesul stabilirii optimului consumatorului.

5.1. Constrângerea bugetară

Fiecare consumator are posibilitatea alegerii ce și cât să cumpere dintr-un ansamblu de bunuri diferite, astfel încât interesul să fie cât mai bine realizat. Această posibilitate este restricționată datorită, pe de o parte venitului limitat de care acesta dispune la un moment dat, iar pe de altă parte de prețurile bunurilor de achiziționat.

Pentru rațiuni de simplificare vom considera doar două bunuri din mulțimea celor de care se poate bucura consumatorul. Astfel din vectorul $Z = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ reprezentând ansamblul bunurilor și cantităților, vom reține doar $X = (x_1, x_2)$, denumit **coș de bunuri**. Totalitatea acestora formează **spațiul bunurilor**.

Consumatorul dispune la momentul t de un venit (îl presupunem cunoscut) notat cu m , iar prețurile bunurilor consumate, determinate de asemenea exogen, p_1 și respectiv p_2 .

În consecință **constrângerea bugetară** consumatorului va fi $p_1x_1 + p_2x_2 \leq m$.

Se observă că sumele cheltuite pentru achiziționarea fiecărui bun, p_1x_1 și p_2x_2 , nu pot depăși împreună bugetul disponibil, indiferent de sursele acestuia.

Inegalitatea va fi satisfăcută pentru un ansamblu de combinații posibile (x_1, x_2) al căror cost de achiziție se situează cel mult la nivelul bugetului disponibil.

Când consumul este alcătuit din n bunuri, iar vectorul prețurilor este $P = (p_1, p_2, \dots, p_n)$, inegalitatea se păstrează: $p_1x_1 + p_2x_2 + \dots + p_nx_n \leq m$

Atunci când se dorește studiul consumului unui singur bun (1 de exemplu) se poate considera bunul 2 ca fiind unitățile monetare destinate achiziționării celorlalte $n - 1$ bunuri. În acest caz p_2 devine 1, deoarece prețul unei unități monetare este 1, iar inegalitatea se rescrie: $p_1x_1 + x_2 \leq m$.

Bunul 2 reprezintă un bun compozit și este invariabil exprimat în unități monetare având ca destinație achiziționarea celorlalte $n-1$ bunuri.

5.1.1. Dreapta de buget

Dreapta bugetului privește ansamblul combinațiilor (x_1, x_2) al căror cost de achiziție este chiar m :

$$p_1x_1 + p_2x_2 = m$$

De aici se obține x_2 ca fiind: $x_2 = -\frac{p_1}{p_2}x_1 + \frac{m}{p_2}$

Aceasta reprezintă ecuația unei drepte care intersectează axele în punctele m/p_1 și m/p_2 (Figura 5.1.).

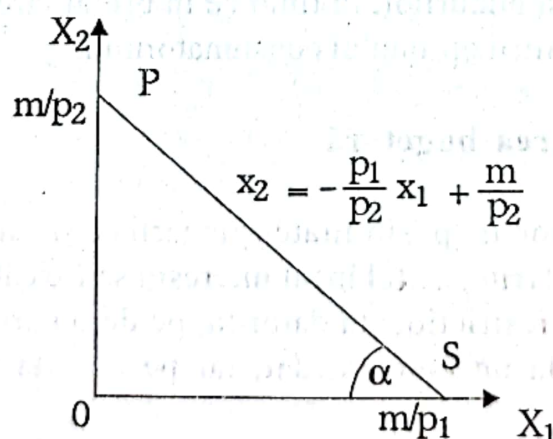


Figura 5.1. Dreapta de buget

Punctele de intersecție cu axele semnifică utilizarea integrală bugetului în sens unic, pentru dobândirea unui singur bun din cele două. Panta dreptei este negativă (deoarece p_1 și $p_2 > 0$) și definită prin raportul $-p_1/p_2$:

$$|\operatorname{tg} \alpha| = \frac{m/p_2}{m/p_1} = \frac{p_1}{p_2}$$

Fiecare din punctele aflate pe dreaptă reprezintă o anumită combinație (x_1, x_2), care asigură cheltuirea integrală bugetului; cele aflate sub această dreaptă presupun achiziționarea unor cantități diferite din cele două bunuri, însă fără epuizarea bugetului disponibil; spre deosebire de aceste cazuri orice punct aflat la dreapta liniei de buget evidențiază combinații inacesibile consumatorului datorită insuficienței bugetului.

În consecință domeniul combinațiilor posibile dintre bunurile 1 și 2 pe care consumatorul are posibilitatea să le dobândească sub constrângere este reprezentat de triunghiul OPS.

Așa cum se poate observa și grafic, dorința consumatorului de a beneficia de o cantitate mai mare dintr-un bun, când bugetul său nu suferă nici o schimbare, se poate realiza doar cu prețul sacrificării unei cantități anume din celălalt bun. Din acest punct de vedere panta drepte de buget semnifică rata la care consumatorul este dispus a substitui al doilea bun prin primul în condițiile conservării bugetului și prețurilor bunurilor.

Pentru a demonstra aceasta vom presupune creșterea consumului din bunul 1 cu Δx_1 . Inevitabil și cantitatea din cel de-al doilea bun va suferi o modificare, notată cu Δx_2 , însă de semn contrar.

În consecință pornind de la ecuația inițială bugetului: $p_1x_1 + p_2x_2 = m$ și luând în considerare schimbările survenite se ajunge la o nouă dreaptă de buget: $p_1(x_1 + \Delta x_1) + p_2(x_2 + \Delta x_2) = m$.

Scăzând prima ecuație din cea de-a doua se obține:

$$p_1\Delta x_1 + p_2\Delta x_2 = 0, \text{ de unde } -\frac{p_1}{p_2} = \frac{\Delta x_2}{\Delta x_1}$$

Se constată în consecință că **panta liniei de buget** semnifică tocmai substituția bunului 2 cu 1, sau, ceea ce este același lucru, măsoară costul de oportunitate al consumului unui bun prin celălalt.

5.1.2. Modificări ale drepte de bugetului

Dreapta bugetului a fost trasată presupunând un anumit nivel al bugetului și o structură dată prețurilor. În consecință o modificare survenită în mărimea acestor variabile conduce la modificarea combinațiilor posibile între cele două bunuri.

A. Modificarea bugetului

Vom presupune mai întâi că bugetul consumatorului suportă o creștere ($m' = m + \Delta m$), iar prețurile de cumpărare ale celor două bunuri rămân constante.

În acest caz panta drepte ($-p_1/p_2$) rămâne aceeași, însă linia bugetară se va deplasa spre dreapta (Figura 5.2.).

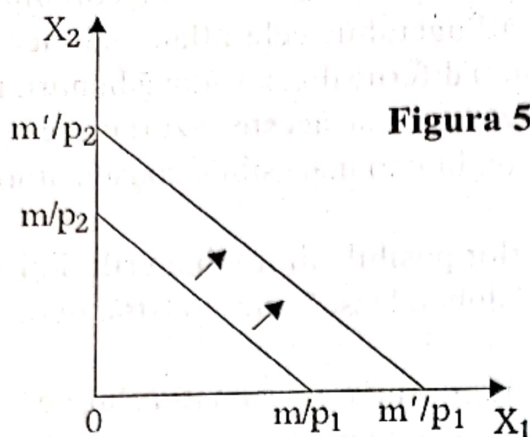


Figura 5.2. Modificarea dreptei bugetului ca urmare a creșterii venitului disponibil

Noile puncte de intersecție cu axele vor fi acum m'/p_1 și m'/p_2 . În consecință orice relaxare a constrângerii generează o nouă dreaptă de buget, paralelă celei dintâi, asigurând și extinderea domeniului combinațiilor posibile.

În mod similar se va raționa, în cazul invers, când din diverse motive, venitul consumatorului se reduce.

B. Modificarea prețurilor bunurilor

De data aceasta structura prețurilor de cumpărare ale bunurilor variază, în timp ce bugetul rămâne constant. Dacă vom considera mai întâi că p_1 se reduce la p_1' , iar p_2 rămâne nemodificat, (punctul de intersecție cu axa verticală este același - m/p_2), cantitatea posibil de achiziționat din primul bun sporește (punctul de intersecție cu axa orizontală devine m/p_1'), iar dreapta de buget se va deplasa spre dreapta; invers, atunci când p_1 crește la p_1'' (Figura 5.3.).

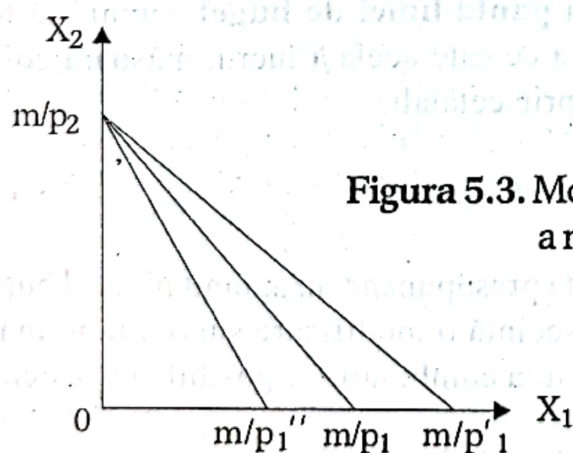


Figura 5.3. Modificarea dreptei bugetului ca urmare a modificării prețului bunului 1

De reținut că în ambele cazuri cantitățile din bunul 2 se vor modifica și ele, exceptând cazul când consumatorul își folosește integral bugetul pentru achiziționarea sa.

Ce se întâmplă dacă p_1 și p_2 variază simultan? Exceptând cazul modificării proporționale a prețurilor, dreapta de buget și panta acesteia se vor modifica și deplasa într-un sens sau altul.

În cazul modificării proporționale a prețurilor, panta rămâne aceeași, noua dreaptă deplasându-se spre interior sau exterior cu un factor egal cu inversul creșterii sau descreșterii prețurilor.

Algebric această situație se poate scrie:

$$\begin{aligned}kp_1x_1 + kp_2x_2 &= m \\p_1x_1 + p_2x_2 &= m/k \quad (k > 0)\end{aligned}$$

Pentru un $k > 1$, noua dreaptă de buget se va situa la stânga celei inițiale și la dreapta pentru $k < 1$. De exemplu, dublarea concomitentă a prețurilor este sinonimă cu înjumătățirea venitului.

C. Modificarea simultană prețurilor bunurilor și venitului consumatorului

În acest ultim caz noua dreaptă de buget va depinde de proporția și sensul modificării acestor variabile. Un caz particular este acela în care prețurile și venitul variază în același sens și aceeași proporție. Dreapta de buget rezultată este identică cu cea inițială.

Algebric această situație se scrie:

$$\begin{aligned}kp_1x_1 + kp_2x_2 &= km, \text{ de unde împărțind prin } k \text{ obținem:} \\p_1x_1 + p_2x_2 &= m, \text{ adică ecuația dreptei inițiale.}\end{aligned}$$

5.2. Preferințe și utilitate

Utilizarea dreptei bugetului are meritul de a releva posibilitatea (limitată) de însușire a bunurilor, funcție de venit și prețuri, însă nu sugerează nimic în legătură cu opțiunile consumatorului determinate de preferințele sale. Analiza alegerii consumatorului, în sensul cel mai larg, presupune cunoașterea bunurilor pe care acesta le-ar putea consuma, a circumstanțelor de obținere a lor, precum și a preferințelor sale.

Vom considera două coșuri de bunuri de consum, definite prin vectorul X și respectiv Y :

$$X = (x_1, x_2)$$

$$Y = (y_1, y_2)$$

Între acestea pot exista trei posibile relații în funcție de dorințele consumatorului:

(1) Coșul $X = (x_1, x_2)$ este **strict preferat** celui de al doilea $Y = (y_1, y_2)$, ceea ce se poate scrie utilizând simbolul " $>$ ".

$$(x_1, x_2) > (y_1, y_2)$$

În consecință, având posibilitatea opțiunii între X și Y , consumatorul va alege fără îndoială pe X . Ideea preferinței se bazează pe comportamentul consumatorului într-o atare situație.

(2) Consumatorul este **indiferent** între cele două cazuri de bunuri, ceea ce utilizând simbolul " $\sim$ " se poate scrie

$$(x_1, x_2) \sim (y_1, y_2)$$

Indiferența înseamnă aceeași satisfacție conferită consumatorului din consumul ambelor perechi de bunuri.

(3) Dacă consumatorul **preferă sau este indiferent** între cele două coșuri de bunuri, se poate spune că preferă slab pe X lui Y, ceea ce se poate scrie, $(x_1, x_2) \succeq (y_1, y_2)$.

Relațiile anterioare se pot combina și conduce la alte situații privind preferința consumatorului, dovedind interdependența conceptelor anterioare.

De exemplu dacă

$$(x_1, x_2) \succeq (y_1, y_2) \text{ și}$$

$$(y_1, y_2) \succeq (x_1, x_2) \text{ rezultă că}$$

$$(x_1, x_2) \sim (y_1, y_2), \text{ sau dacă}$$

$$(x_1, x_2) \succeq (y_1, y_2) \text{ iar}$$

$$(x_1, x_2) \sim (y_1, y_2) \text{ este falsă, rezultă că:}$$

$$(x_1, x_2) \succ (y_1, y_2)$$

5.2.1. Axiomele teoriei consumatorului

Consistența preferințelor consumatorului este asigurată de îndeplinirea următoarelor trei relații fundamentale, considerate drept **axiome ale teoriei consumatorului**:

- **Relația completă**: considerăm vectorii $X = (x_1, x_2)$ și $Y = (y_1, y_2)$, între care există posibilitate de comparație. Atunci se poate avea:

$$(x_1, x_2) \succeq (y_1, y_2) \text{ sau } (y_1, y_2) \succeq (x_1, x_2).$$

Dacă ambele relații sunt adevărate se deduce că: $(x_1, x_2) \sim (y_1, y_2)$.

Această relație implică posibilitatea clasificării tuturor coșurilor de bunuri posibile excluzând astfel situația indeciziei consumatorului.

- **Relația reflexivă**:

$$(x_1, x_2) \succeq (x_1, x_2).$$

Relația este evidentă deoarece orice coș de bunuri este cel puțin la fel de bun ca el însuși.

- **Relația de tranzitivitate**:

$$\text{dacă } (x_1, x_2) \succeq (y_1, y_2) \text{ și } (y_1, y_2) \succeq (z_1, z_2) \text{ se deduce că}$$

$$(x_1, x_2) \succeq (z_1, z_2)$$

Altfel spus dacă X este cel puțin la fel de bun ca Y, iar acesta este considerat cel puțin la fel de bun ca Z, atunci și X este cel puțin la fel de bun ca Z.

Această ultimă relație reflectă coerența în alegerile consumatorului, ceea ce reprezintă o trăsătură consumatorului rațional¹.

¹ Consumator rațional - înzestrat cu capacitate de calcul, ordonare și alegere.

5.2.2. Utilitatea

Termenul de utilitate nu este de dată recentă. În trecut filozofii și economiștii îl utilizau drept indicator în aprecierea bunăstării individuale, nivelul său fiind măsura fericirii personale. Indivizii trebuiau în consecință să acționeze în sensul maximizării utilității.

În această perspectivă utilitatea apărea ca măsurabilă și astfel și-au imaginat-o clasicii fără însă putea să demonstreze aceasta vreodată. Teoria lor era cunoscută drept **teoria utilității cardinale**.

Imposibilitatea măsurării efective a utilității a condus la abandonarea teoriei utilității cardinale și reformularea ei în termenii preferințelor consumatorilor. Spre deosebire de prima teorie, **teoria utilității ordinale** presupune ordonarea rațională preferințelor. Consumatorul dispune acum de o măsură ordinală utilității permițând clasarea combinațiilor posibile, apelând la o funcție de utilitate.

O funcție de utilitate presupune asocierea unui număr diferitelor cantități din bunurile consumate. Funcția de utilitate poate fi scrisă în cazul unui coș de două bunuri:

$U = U(x_1, x_2)$ și generalizată atunci când bunurile ce intră în consum sunt numeroase, $U = U(x_1, x_2, \dots, x_n)$.

Putem reformula acum relațiile posibile între cele două coșuri de bunuri, reprezentate prin vectorii $X = (x_1, x_2)$ și $Y = (y_1, y_2)$:

- (x_1, x_2) este **strict preferată** lui (y_1, y_2) dacă și numai dacă $U(x_1, x_2) > U(y_1, y_2)$; se deduce astfel că prima combinație este mai utilă decât cea de a doua (fără spune și de câte ori) și în consecință preferată strict;

- **Consumatorul este indiferent între (x_1, x_2) și (y_1, y_2)** dacă și numai dacă $U(x_1, x_2) = U(y_1, y_2)$;

- **Preferința sau indiferența între cele două coșuri de bunuri este reflectată de relația $U(x_1, x_2) \geq U(y_1, y_2)$.**

Există însă și tipuri de preferințe, precum cele intransitive ($A > B > C > A$) care nu pot fi reprezentate prin funcția de utilitate. Ar trebui ca numerele asociate prin funcția de utilitate să respecte relația $U(A) > U(B) > U(C) > U(A)$ ceea ce este imposibil. Astfel de tipuri de preferințe vor fi ignorate în continuare.

5.2.3. Curbele de indiferență

O **curbă de indiferență (sau de izoutilitate)** reprezintă ansamblul combinațiilor posibile de bunuri permițând atingerea aceluiași nivel de utilitate (sau de satisfacție).

Forma curbelor de indiferență poate fi convexă, concavă sau liniară (Figura 5.4. a,b,c.).

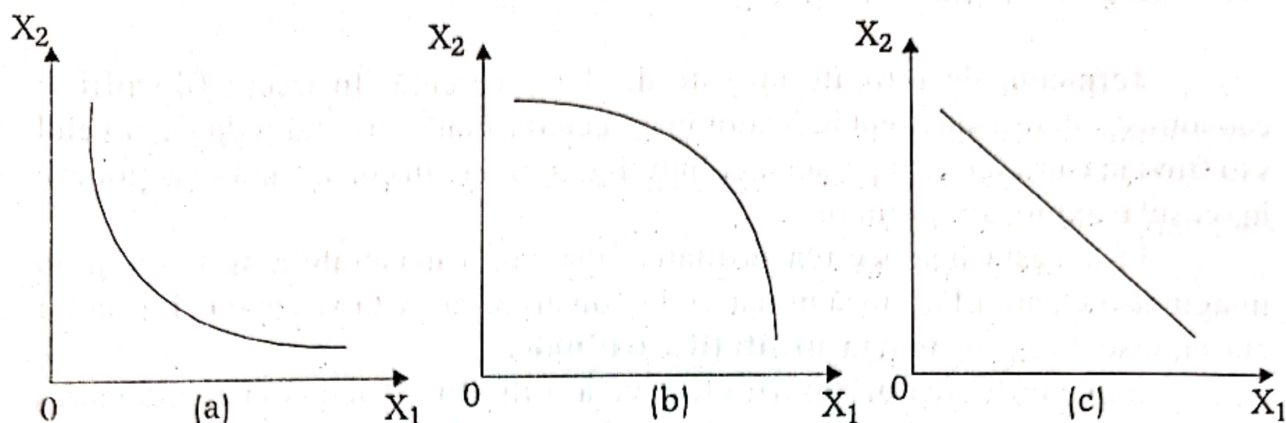


Figura 5.4. Forme posibile ale curbei de indiferență

Cum curbele de indiferență sunt continue (ipoteza divizibilității perfecte a bunurilor), înseamnă că există practic o infinitate de combinații între cele două bunuri care asigură același nivel de utilitate.

Într-un sistem bidimensional se pot prezenta o infinitate de curbe de indiferență, alcătuind **harta curbelor de indiferență**. În Figura 5.5. am trasat doar trei curbe de indiferență căror formă este convexă. Fiecărei curbe îi corespunde un anumit nivel de utilitate, cu atât mai mare cu cât curbele de indiferență se situează mai la dreapta (sau spre Nord - Est).

În cazul de față, curbei U_3 îi corespunde nivelul cel mai înalt de utilitate. În plus este imposibil ca două curbe de indiferență să se intersecteze. Dacă acest lucru s-ar produce ar rezulta că o combinație între cele două bunuri ar conduce la niveluri diferite de utilitate (ea fiind situată deopotrivă pe cele două curbe de indiferență), ceea ce este practic imposibil.

În consecință o combinație dată între cele două bunuri nu se poate situa decât pe o singură curbă de indiferență.

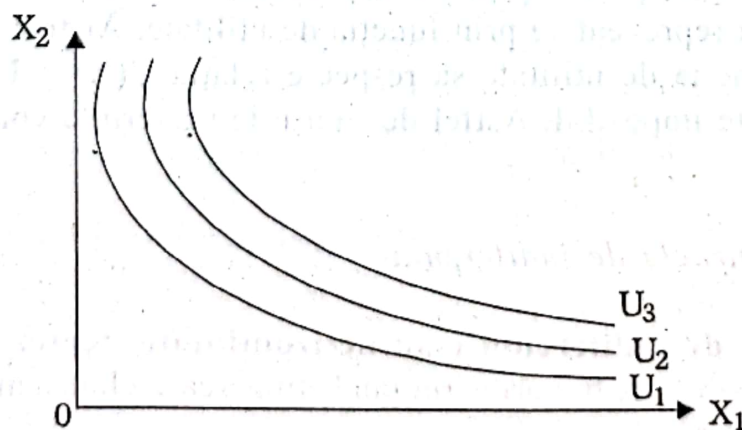


Figura 5.5. Harta curbelor de indiferență

5.2.4. Tipologia bunurilor și curbele de indiferență

Forma curbelor de indiferență sugerează gradul de substituție existent între bunurile reprezentate pe cele două axe. Astfel, în general, **bunurile se pot substitui imperfect, perfect sau pot fi complementare**. Acestea nu reprezintă decât cazuri reprezentative din mai multe posibile.

A. Substituție imperfectă

În acest caz bunurile sunt reciproc substituibile, însă de manieră imperfectă. Astfel renunțarea la cantități egale din bunul 2 se va face cu prețul unei cantități suplimentare și în creștere din celălalt bun, dacă se dorește bineînțeles menținerea nivelului de utilitate.

Curba de indiferență este în acest caz convexă la origine (Figura 5.6 a).

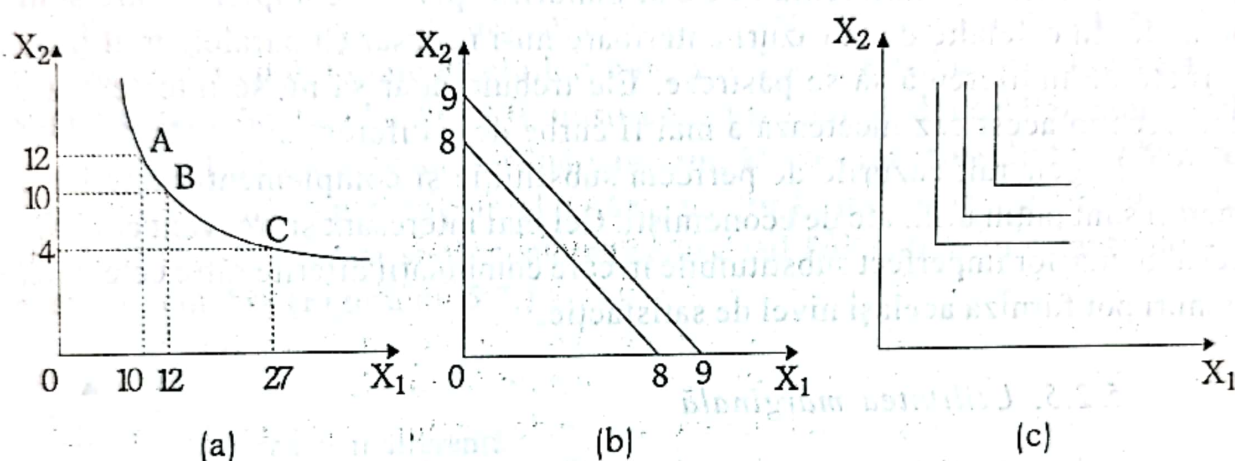


Figura 5.6. Substituibilitate și complementaritate

Rata de substituție între cele două bunuri este în consecință variabilă.

De exemplu, trecerea de la A la B, presupune ca cele două unități din bunul 2 să fie substituite de alte două unități din bunul 1. Renunțarea în schimb la șase unități din al doilea bun (trecerea la punctul C), cere compensarea prin 15 unități suplimentare din bunul alternativ. Continuând, se constată că substituția devine din ce în ce mai dificilă, reclamând cantități în creștere din bunul ce substituie.

B. Substituție perfectă

Două bunuri sunt perfect substituibile dacă cantitatea dintr-un bun necesară pentru a compensa renunțarea la o unitate din celălalt bun este constantă. Altfel spus, substituția se face cu o rată constantă.

Curba de indiferență se prezintă de această dată sub formă de dreaptă. (Figura 5.6.b.).

În cazul a două bunuri care se pot substitui în raport de 1 la 1, se constată că renunțarea la o cantitate oarecare dintr-un bun face necesară suplimentarea celuilalt bun cu exact aceeași cantitate.

Ceea ce este caracteristic bunurilor perfect substituibile este panta constantă curbilor de indiferență. Rata de substituție de 1 / 1 este doar un caz particular, dreapta având în acest caz panta egală cu - 1.

C. Perfect complementare

A treia relație posibilă între cele două bunuri este cea de zero substituibilitate. Bunurile sunt perfect complementare, deoarece se consumă împreună în proporții fixe. Curba de indiferență este în formă de L (Figura 5.6.c.). Creșterea cantității dintr-un singur bun, fără modificarea celui alt bun, nu modifică în nici-un sens utilitatea (satisfacția) consumatorului. Situată pe o nouă curbă de indiferență, reflectând un nivel superior de utilitate, se va putea realiza doar prin creșterea concomitentă celor două bunuri, păstrând însă proporția inițială.

Curbele de indiferență în cazul bunurilor perfect complementare sunt paralele. În celelalte două cazuri anterioare nu-i necesar ca paralelismul între curbele de indiferență să se păstreze. Ele trebuie doar să nu se intersecteze, deoarece în acest caz încetează a mai fi curbe de indiferență.

În general, cazurile de perfectă substituție și complementaritate între bunuri sunt puțin utilizate de economiști. Cel mai interesant și frecvent caz este cel al bunurilor imperfect substituibile în care combinații diferite între cele două bunuri pot furniza același nivel de satisfacție.

5.2.5. Utilitatea marginală

Considerăm o funcție de utilitate $U(x_1, x_2)$ asociată preferințelor unui consumator. Ce se întâmplă cu utilitatea atunci când cantitatea dintr-un bun este superioară celei inițiale?

Determinarea modificării survenite în nivelul utilității se realizează cu ajutorul conceptului de utilitate marginală.

Utilitatea marginală reprezintă sporul de utilitate ce decurge din consumul unei unități suplimentare dintr-un bun, menținând neschimbată cantitatea din celălalt bun. Astfel pentru bunul 1 utilitatea marginală este:

$$U_{m1} = \frac{\Delta U}{\Delta x_1} = \frac{U(x_1 + \Delta x_1, x_2) - U(x_1, x_2)}{\Delta x_1}$$

iar pentru bunul 2:

$$U_{m2} = \frac{\Delta U}{\Delta x_2} = \frac{U(x_1, x_2 + \Delta x_2) - U(x_1, x_2)}{\Delta x_2}$$

Din aceste două relații rezultă că $\Delta U = U_{m1} \Delta x_1$ și $\Delta U = U_{m2} \Delta x_2$.

Considerând funcția de utilitate continuă și derivabilă și raționând pe intervale infinitezimale (bunurile sunt infinit divizibile), utilitatea marginală apare drept derivata parțială a funcției de utilitate:

$$U_{m_1} = \partial U / \partial X_1 = U'_{x_1} \text{ și } U_{m_2} = \partial U / \partial X_2 = U'_{x_2}$$

Se admite, în general, că utilitățile marginale sunt pozitive (în cazul bunurilor dăunătoare $U'_x < 0$) și descrescătoare, ceea ce matematic se scrie:

$$\begin{aligned} U'_{x_1} &> 0 \\ U''_{x_1} &< 0 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} U'_{x_2} &> 0 \\ U''_{x_2} &< 0 \end{aligned}$$

5.2.6. Utilitatea marginală și rata marginală de substituție

Rata marginală de substituție (RMS) între două bunuri reprezintă cantitatea dintr-un bun necesară compensării pierderii de utilitate ce ar surveni prin scăderea cu o unitate a celuilalt bun; altfel spus RMS exprimă cantitatea suplimentară dintr-un bun pentru substituirea unei unități din celălalt bun astfel încât nivelul de utilitate să rămână constant. Dacă cantitatea dintr-un bun se reduce, de exemplu pentru primul cu Δx_1 , pentru a rămâne pe aceeași curbă de indiferență este necesar suplimentarea celui de al doilea bun cu o cantitate, să presupunem Δx_2 (Figura nr. 5.7.).

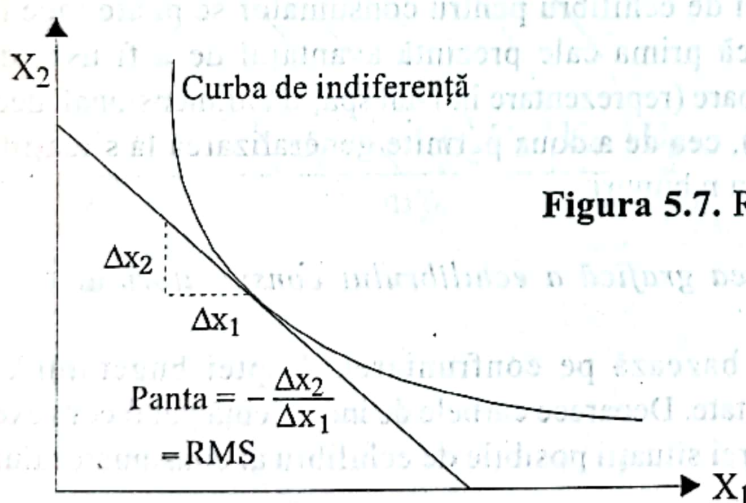


Figura 5.7. Rata marginală de substituție

Dacă Δx_1 reprezintă o schimbare foarte mică, atunci raportul $\Delta x_2 / \Delta x_1$ măsoară rata marginală de substituție a bunului 2 prin bunul 1. În plus, RMS exprimă panta curbei de indiferență. În cazul de față panta curbei și RMS se modifică de-a lungul curbei.

Pentru măsurarea RMS se poate folosi funcția de utilitate.

Cunoscând relațiile $dU = U'_{x_1} dx_1$ și $dU = U'_{x_2} dx_2$ și raționând pe intervale infinitezimale de variație pentru x_1 și x_2 putem scrie

$$dU = U'_{x_1} dx_1 + U'_{x_2} dx_2 = 0 \Rightarrow \frac{U'_{x_1}}{U'_{x_2}} = - \frac{dx_2}{dx_1}$$

Semnificația semnului minus constă în aceea că dispunerea de o cantitate superioară din bunul 1 face necesară o cantitate mai mică din bunul 2, astfel încât nivelul de utilitate să rămână constant. În mod frecvent însă, RMS este utilizată în valoare absolută.

5.3. Optimul consumatorului

În secțiunile anterioare am precizat că orice consumator rațional are drept obiectiv maximizarea satisfacției sau a utilității în condiții restrictive. Acestea se referă la un nivel limitat al bugetului și la prețurile bunurilor ce fac obiectul consumului. Din acest motiv ambele variabile sunt considerate determinate exogen, fără posibilitatea influențării lor din partea consumatorului. Analiza optimului consumatorului se efectuează din perspectiva teoriei utilității ordinale.

5.3.1. Echilibrul consumatorului

Consumatorul se află în situația de echilibru atunci când o anumită structură a consumului îi asigură maxim de utilitate în condiții de constrângere bugetară. În acest caz alegerea este considerată optimă, el neavând nici un interes de a o schimba.

Determinarea poziției de echilibru pentru consumator se poate face în mod grafic sau analitic. Dacă prima cale prezintă avantajul de a fi ușor de înțeles, în condiții simplificatoare (reprezentare într-un spațiu bidimensional, deci de alegere între două bunuri), cea de a doua permite generalizarea la situațiile în care consumul e format din n bunuri.

5.3.1.a. Determinarea grafică a echilibrului consumatorului

Acastă metodă se bazează pe confruntarea dreptei bugetului cu ansamblul curbelor de izoutilitate. Deoarece curbele de indiferență pot fi convexe, concave sau liniare, rezultă trei situații posibile de echilibru al consumatorului. (Figura 5.8. a,b,c.).

Din mulțimea curbelor de indiferență am considerat un număr redus pentru a nu încărea graficul în mod excesiv. Consumatorul trebuie să opteze pentru cantități diferite din bunul 1 și 2, astfel încât să obțină un maxim de satisfacție.

În primul caz al convexității curbelor de indiferență determinarea echilibrului consumatorului se poate face plecând fie dinspre colțul din dreapta fie dinspre cel din stânga sus. Raționând astfel se constată că deplasarea de-a lungul dreptei bugetului conduce la un nivel de utilitate în creștere relevant de curbele de indiferență situate mai la dreapta.

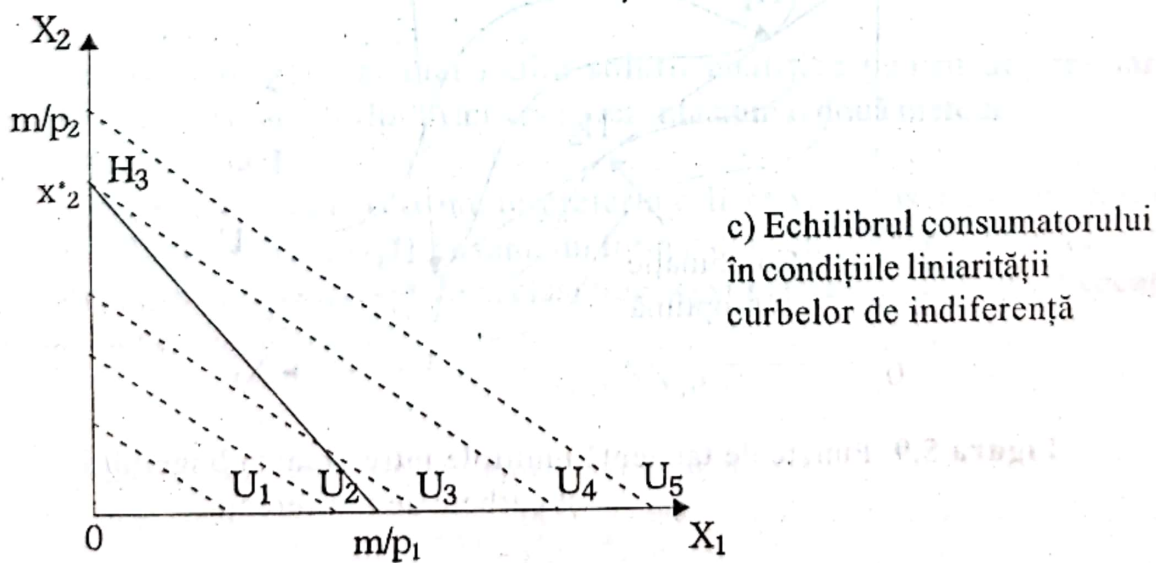
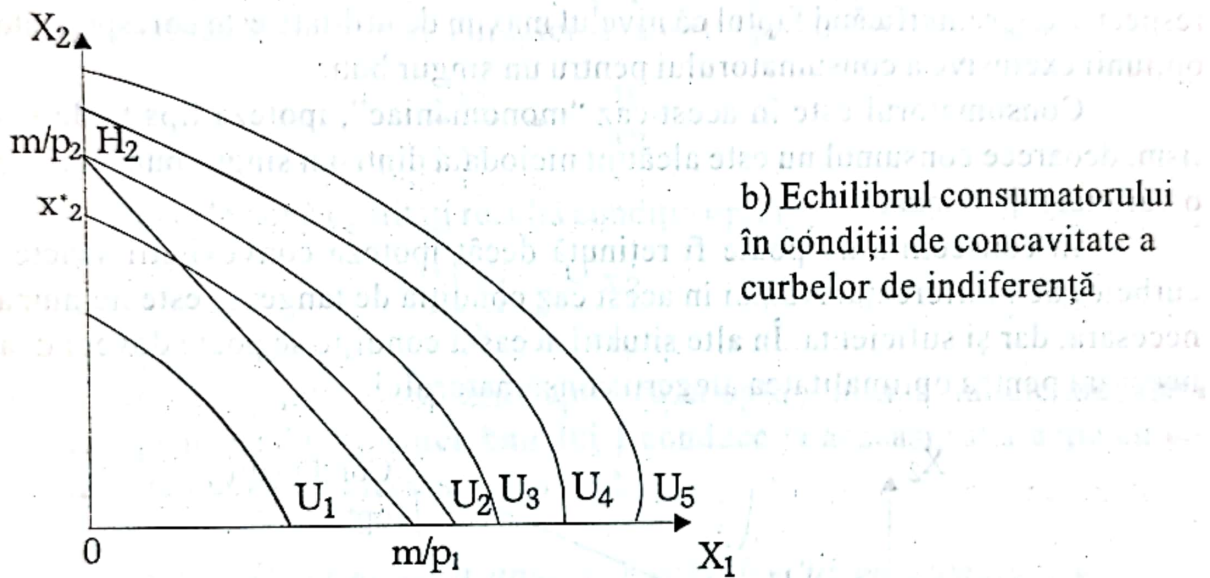
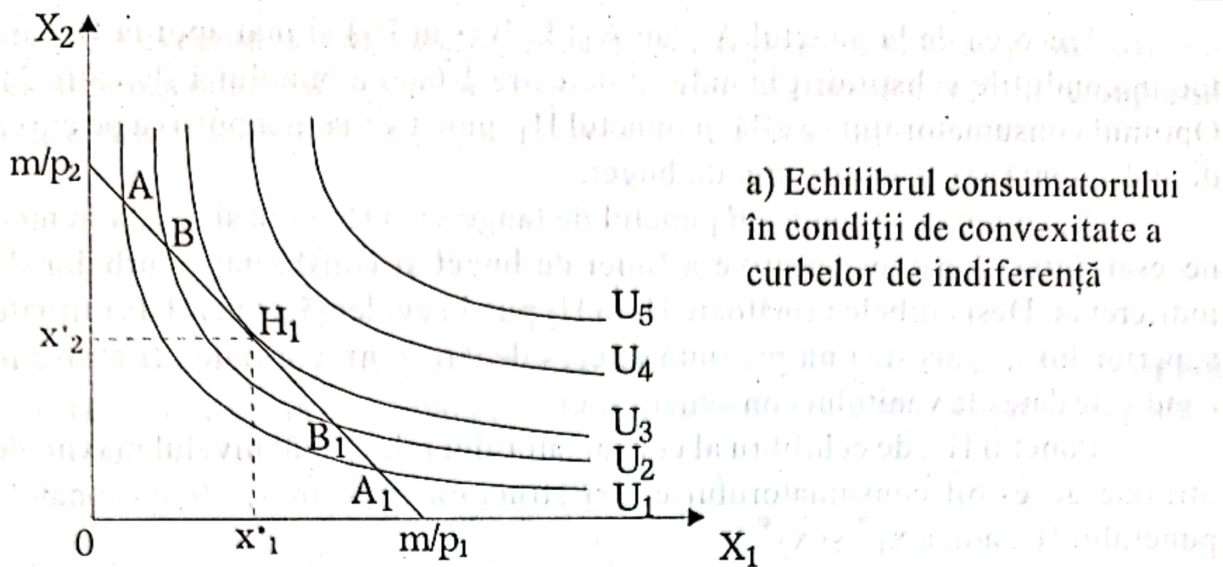


Figura 5.8. Echilibrul consumatorului

Trecerea de la punctul A (sau A_1) la B (sau B_1) și mai apoi la H_1 , are loc în condițiile substituirii bunului 2 de către 1 (sau a bunului 1 de către 2). Optimul consumatorului se află în punctul H_1 , punct situat deopotrivă pe curba de indiferență U_3 și pe dreapta de buget.

Acest punct coincide cu punctul de tangență, este unic și există în mod necesar datorită pantei negative a liniei de buget și convexității curbelor de indiferență. Deși curbele următoare U_4 și U_5 pun în evidență un nivel de utilitate superior lui U_3 , acestea nu prezintă interes deoarece nu vor putea fi atinse în condițiile date ale venitului consumatorului.

Punctul H_1 , de echilibru al consumatorului relevă atât nivelul maxim de utilitate accesibil consumatorului cât și structura consumului (coordonatele punctului H_1 , adică x_1^* și x_2^*).

În cazurile (b) și (c) echilibrul consumatorului este atins în punctul H_2 și respectiv H_3 , semnificând faptul că nivelul maxim de utilitate este corespunzător opțiunii exclusive a consumatorului pentru un singur bun.

Consumatorul este în acest caz “monomaniac”, ipoteză lipsită de realism, deoarece consumul nu este alcătuit niciodată dintr-un singur bun, ci dintr-o varietate de bunuri.

În consecință nu poate fi reținută decât ipoteza convexității stricte a curbelor de indiferență. Numai în acest caz condiția de tangență este nu numai necesară, dar și suficientă. În alte situații această condiție se poate dovedi doar necesară pentru optimalitatea alegerii consumatorului.

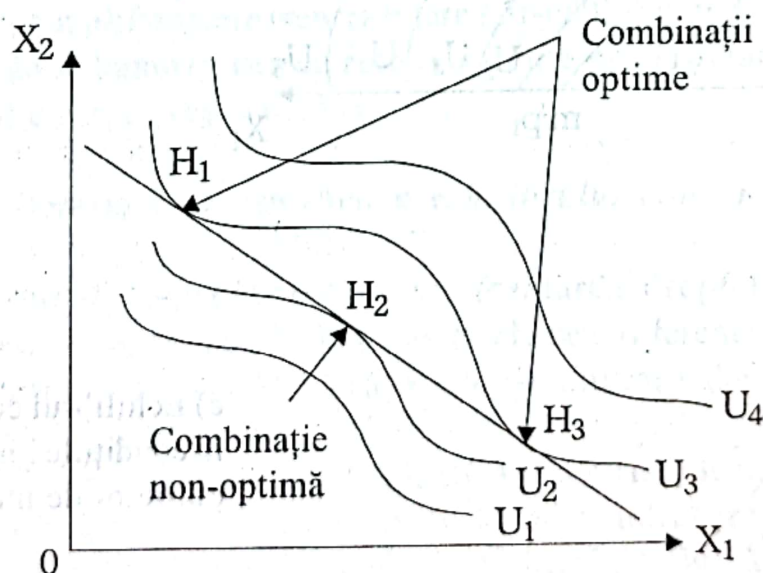


Figura 5.9. Puncte de tangență multiple între dreapta bugetului și curbele de indiferență.

În Figura 5.9. se observă existența a trei puncte de tangență între dreapta bugetului și curbele de indiferență, însă numai două pot fi reținute ca optime, respectiv H_1 și H_3 . Punctul H_2 nu poate fi considerat optim, deoarece se situează pe o curbă de indiferență U_2 careia îi corespunde un nivel de utilitate mai redus.

Revenind la cazul convexității stricte a preferințelor, se poate formula următoarea condiție de optim pentru consumator: în situația de echilibru, raportul dintre utilitățile marginale este egal cu raportul prețurilor.

$$\text{Deci: } \frac{U'_{x_1}}{U'_{x_2}} = \frac{p_1}{p_2} \quad \text{sau} \quad \frac{U'_{x_1}}{p_1} = \frac{U'_{x_2}}{p_2}$$

Punctul H_1 aflat pe curba de indiferență U_3 (Figura 5.8.a) asigură egalitatea dintre rata marginală de substituție și inversul utilităților marginale:

$$\text{RMS} = - \frac{dx_2}{dx_1} = \frac{U'_{x_1}}{U'_{x_2}}$$

Însă același punct este situat și pe dreapta bugetului, caz în care se verifică egalitatea dintre panta dreptei și raportul prețurilor bunurilor:

$$\frac{dx_2}{dx_1} = - \frac{p_1}{p_2}$$

Din cele două egalități rezultă condiția optimului consumatorului:

$$\frac{U'_{x_1}}{p_1} = \frac{U'_{x_2}}{p_2}$$

Această egalitate exprimă faptul că la optim, ultima unitate monetară cheltuită pentru achiziționarea bunului 1 conduce la aceeași satisfacție cu ultima unitate monetară afectată bunului 2.

5.3.1.b. Determinarea analitică echilibrului consumatorului

Există în general mai multe soluții analitice pentru determinarea echilibrului consumatorului. Aici vom prezenta numai două metode:

- Metoda I

Se știe că celor mai multe preferințe li se poate asocia o funcție de utilitate. Rămânând la cazul consumului format din două bunuri, această funcție are forma generală $U(x_1, x_2)$. În același timp x_1 și x_2 trebuie să satisfacă ecuația dreptei bugetului adică

$$m = x_1 p_1 + x_2 p_2.$$

Din ultima expresie se obține x_2 funcție de x_1 :

$$x_2 = -x_1 \frac{p_1}{p_2} + \frac{m}{p_2}$$

În consecință funcția de utilitate devine $U[x_1, x_2(x_1)]$, iar aceasta trebuie maximizată. Condiția de maxim este cea de anulare a derivatei acestei funcții compuse, adică: $\partial U / \partial x_1 = 0$.

$$\frac{dU}{dx_1} = U'_{x_1} + U'_{x_2} \frac{dx_2}{dx_1} = 0$$

Însă $\frac{dx_2}{dx_1} = -\frac{p_1}{p_2}$ și înlocuind în egalitatea anterioară obținem:

$$U'_{x_1} + U'_{x_2} \left(-\frac{p_1}{p_2}\right) = 0$$

$$\text{Deci } \frac{U'_{x_1}}{U'_{x_2}} = \frac{p_1}{p_2} \quad \text{sau ceea ce-i același lucru} \quad \frac{U'_{x_1}}{p_1} = \frac{U'_{x_2}}{p_2}$$

- Metoda II

O altă soluție de determinare a condiției de echilibru pentru consumator este cea a multiplicatorului Lagrange.

Se definește o funcție numită Lagrangian, de forma

$$\mathcal{L} = U(x_1, x_2) - \lambda(p_1x_1 + p_2x_2 - m)$$

unde λ este multiplicatorul Lagrange.

Conform teoremei lui Lagrange, combinația optimă (x_1^*, x_2^*) trebuie să verifice derivatele parțiale ale noii funcții în raport cu x_1 , x_2 și λ :

$$\partial \mathcal{L} / \partial x_1 = \partial U(x_1^*, x_2^*) / \partial x_1 - \lambda p_1 = 0 \Rightarrow \lambda = U'_{x_1} / p_1$$

$$\partial \mathcal{L} / \partial x_2 = \partial U(x_1^*, x_2^*) / \partial x_2 - \lambda p_2 = 0 \Rightarrow \lambda = U'_{x_2} / p_2$$

$$\partial \mathcal{L} / \partial \lambda = p_1x_1^* + p_2x_2^* - m = 0 \Rightarrow m = p_1x_1^* + p_2x_2^*$$

Se constată că atunci când (x_1^*, x_2^*) verifică constrângerea bugetară, Lagrangian-ul este identic cu funcția de utilitate inițială $U(x_1, x_2)$.

Din primele două condiții rezultă că:

$$\frac{U'_{x_1}}{U'_{x_2}} = \frac{p_1}{p_2} (= \lambda) \quad \text{sau} \quad \frac{U'_{x_1}}{p_1} = \frac{U'_{x_2}}{p_2} (= \lambda)$$

Se poate demonstra că multiplicatorul Lagrange măsoară suplimentul de satisfacție generat de creșterea unitară resurselor. Pentru aceasta se derivează constrângerea bugetară $m = x_1p_1 + x_2p_2$: $dm = p_1dx_1 + p_2dx_2$.

Cum în situația optimului avem: $p_1 = U'_{x_1} / \lambda$ și $p_2 = U'_{x_2} / \lambda$, rezultă:

$$dm = \frac{U'_{x_1}}{\lambda} dx_1 + \frac{U'_{x_2}}{\lambda} dx_2 = \frac{1}{\lambda} (U'_{x_1} dx_1 + U'_{x_2} dx_2)$$

Însă expresia din paranteză este derivata funcției de utilitate $U(x_1, x_2)$ adică dU . În consecință $dU = \lambda dm$.

Ultima expresie evidențiază faptul că sporul resurselor cu dm crește utilitatea cu λdm și invers reducerea resurselor cu dm conduce la scăderea utilității cu λdm .

Rezultatele anterioare pot fi generalizate pentru cazul consumului a n bunuri în care funcția de utilitate este $U = U(x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_n)$, iar constrângerea bugetară devine: $m = p_1x_1 + p_2x_2 + \dots + p_ix_i + \dots + p_nx_n$:

$$\frac{U'_{x_1}}{p_1} = \frac{U'_{x_2}}{p_2} = \dots = \frac{U'_{x_i}}{p_i} = \dots = \frac{U'_{x_n}}{p_n} \quad \text{și } dU = \lambda dm.$$

5.3.2. Modificări în echilibrul consumatorului

Determinarea poziției de echilibru a consumatorului s-a realizat în condițiile unui nivel stabilit al bugetului și al unor prețuri date ale bunurilor. În fapt o modificare survenită la nivelul venitului sau al prețurilor, modifică poziția de echilibru conducând la un alt nivel și structură a consumului.

5.3.2.a. Modificarea venitului consumatorului

Constrângerea bugetară poate evolua în ambele sensuri generând deplasarea bugetului spre dreapta sau spre stânga, după cum aceasta suferă o relaxare sau o accentuare. Noua dreaptă de buget este paralelă primei, deoarece prețurile se mențin constante. Reținând ipoteza convexității stricte a preferințelor, va exista un unic punct de tangență între noua dreaptă bugetului și o curbă de indiferență, definind un nou punct de optim. Practic fiecărui nivel al venitului îi corespunde un punct de optim.

Curba pe care se află punctele de optim ale consumatorului evidențiază evoluția consumului bunurilor funcție de venit². Cum relația dintre consum și venit nu este întotdeauna direct și strict proporțională, segmentele ce unesc două puncte consecutive de echilibru pot fi diferite.

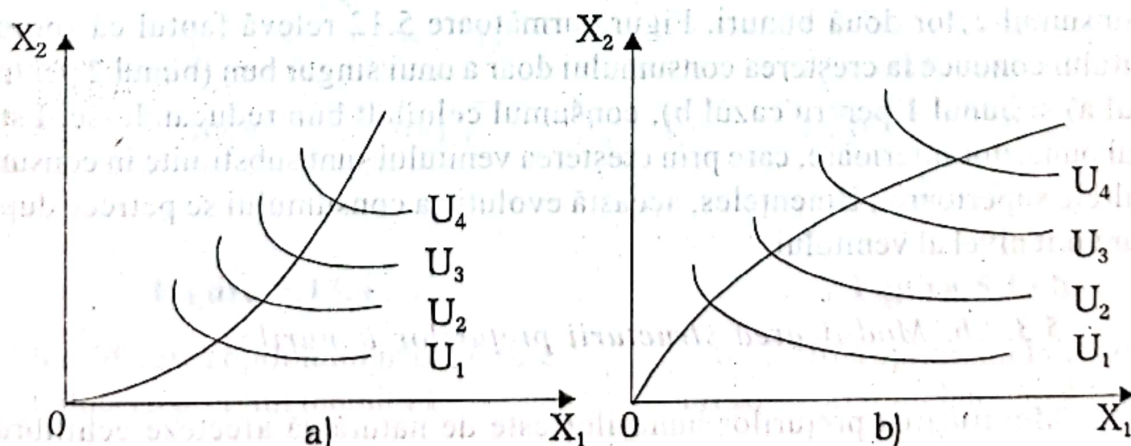


Figura 5.10. Curba consumului în funcție de venit - creșterea mai rapidă consumului unui bun în raport cu celălalt

² În cazul bunurilor complementare curba consumului funcție de venit este o dreaptă.

În Figura 5.10. se constată că sporul venitului se însoțește de o creștere concomitentă consumului celor două bunuri, însă nu și proporțională. În cazul a) consumul bunului 2 este mai amplu decât al bunului 1 și invers în cazul b).

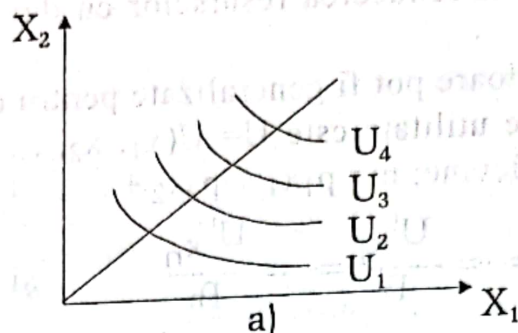


Figura 5.11. Curba consumului în funcție de venit - creșterea proporțională consumului celor două bunuri.

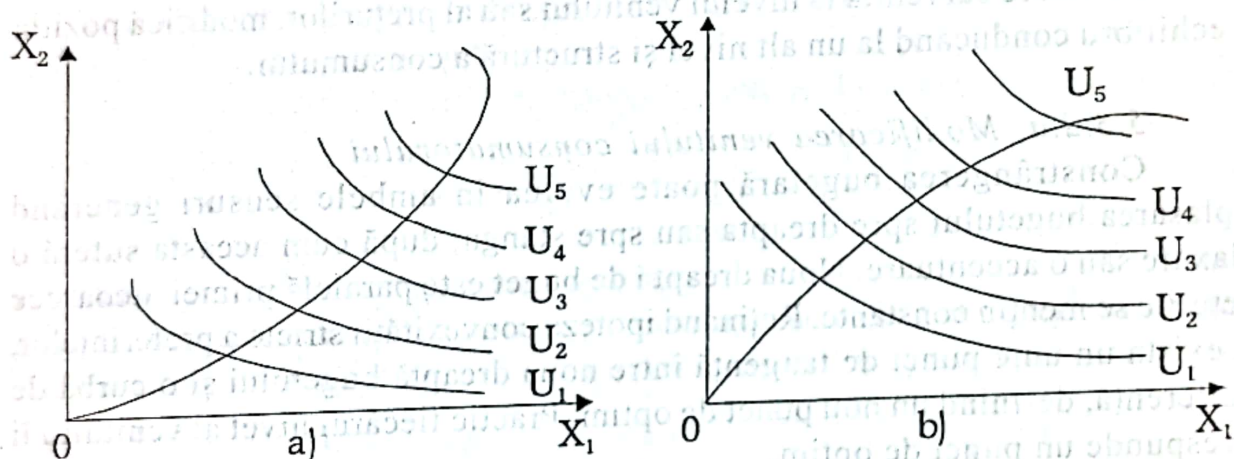


Figura 5.12. Curba consumului în funcție de venit - creșterea consumului unui bun însoțită de reducerea consumului celuilalt bun

Figura 5.11. evidențiază o relație directă și strict proporțională între venit și consumul celor două bunuri. Figura următoare 5.12 relevă faptul că sporul venitului conduce la creșterea consumului doar a unui singur bun (bunul 2 pentru cazul a) și bunul 1 pentru cazul b), consumul celuilalt bun reducându-se. Este cazul bunurilor inferioare, care prin creșterea venitului sunt substituite în consum de altele superioare. Bineînțeles, această evoluție a consumului se petrece după un anumit nivel al venitului.

5.3.2.b. Modificarea structurii prețurilor bunurilor

Modificarea prețurilor bunurilor este de natură să afecteze echilibrul consumatorului. Vom considera pentru simplificare, cazul modificării prețului unui singur bun și anume situația reducerii prețului bunului 1 ($p_1' < p_1$).

Pentru început vom trata cazul a două bunuri normale (bunuri al căror consum se modifică odată și în același sens cu modificarea venitului) și reciproc

substituibile în consum. Cum prețul bunului 2 ca și nivelul venitului rămân constante, noua dreaptă de buget se va roti în jurul punctului de intersecție cu axa verticală, rămas identic deplasându-se către dreapta. Noua constrângere bugetară se caracterizează printr-o pantă inferioară celei inițiale, motiv pentru care este mai puțin abruptă.

Așa cum se observă în Figura 5.13.a, acestei noi drepte a bugetului îi corespunde un nou punct de optim, notat cu H' , exprimând un nivel de utilitate superior (curba de indiferență U_2 este situată la dreapta curbei U_1).

Figura 5.13.b relevă cazul invers, al creșterii prețului bunului 1 și noul punct de optim H'' ($p_1'' > p_1$).

Scăderea prețului bunului 1 va genera două tipuri de efecte: modificarea ratei de substituție a bunului 2 prin bunul 1 pe de o parte și variația puterii de cumpărare a venitului pe de altă parte (reducerea prețului unui bun oferă posibilitatea achiziționării unei cantități mai mari din acel bun). Corespunzător celor două efecte disociem un efect de substituție de un efect de venit.

Această descompunere a modificării optimului consumatorului este doar ipotetică, permițând mai buna înțelegere a noii alegeri. În fapt consumatorul, pe baza noului preț, ia decizia în consecință, de modificare a cererii sale, într-un sens sau altul, ignorând cele două etape.

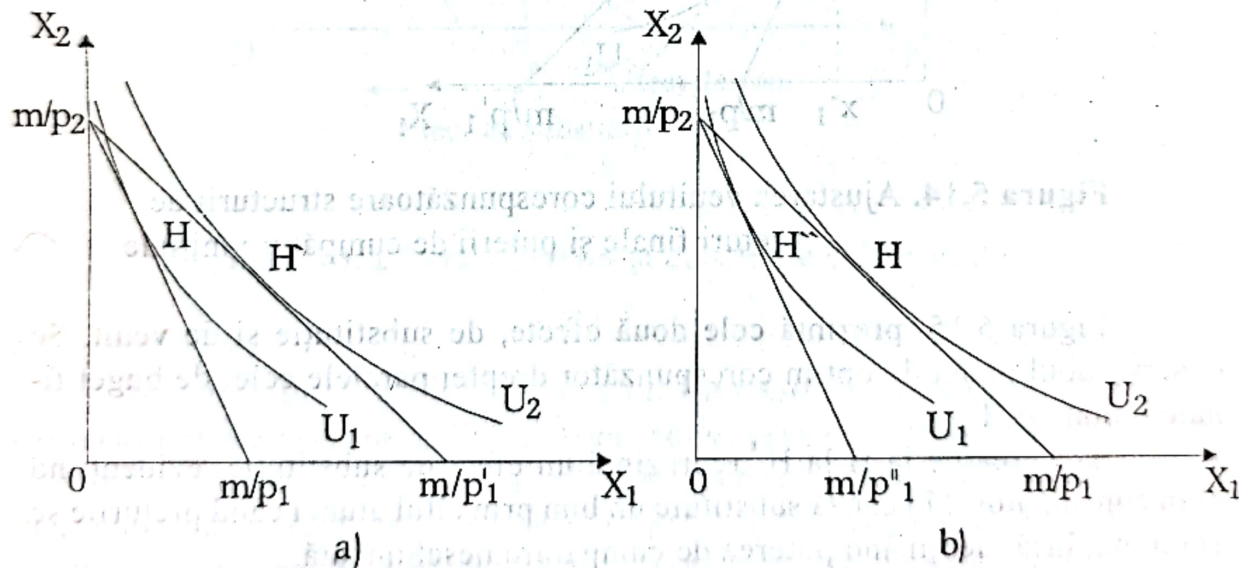


Figura 5.13.a

Modificarea optimului în condițiile reducerii prețului bunului 1

Figura 5.13.b

Modificarea optimului în condițiile creșterii prețului bunului 1

Pentru început vom face apel la Figura 5.14, unde pe lângă cele două drepte de buget s-a trasat încă o dreaptă care trece prin punctul de optim inițial fiind paralelă liniei de buget finale. Această dreaptă prezintă două caracteristici și anume: este corespunzătoare structurii de prețuri finale, având panta p_1'/p_2 .

iar puterea de cumpărare rămâne constantă. Se poate calcula, fără dificultate, ajustarea venitului corespunzător dreptei care trece prin optimul inițial, acesta rămânând în noua situație doar o combinație accesibilă. Se scriu ecuațiile dreptelor de buget

$$m' = p_1' x_1 + p_2 x_2$$

$$m = p_1 x_1 + p_2 x_2,$$

după care scăzând cea de a doua ecuație din prima se obține $Dm = x_1 Dp_1$.

Accasta înseamnă că venitul trebuie modificat cu Dm , când prețul variază cu Dp_1 , astfel încât puterea de cumpărare să se mențină, făcând pe mai departe accesibilă combinația de optim inițială. De notat că variația prețului impune o variație în venit în același sens.

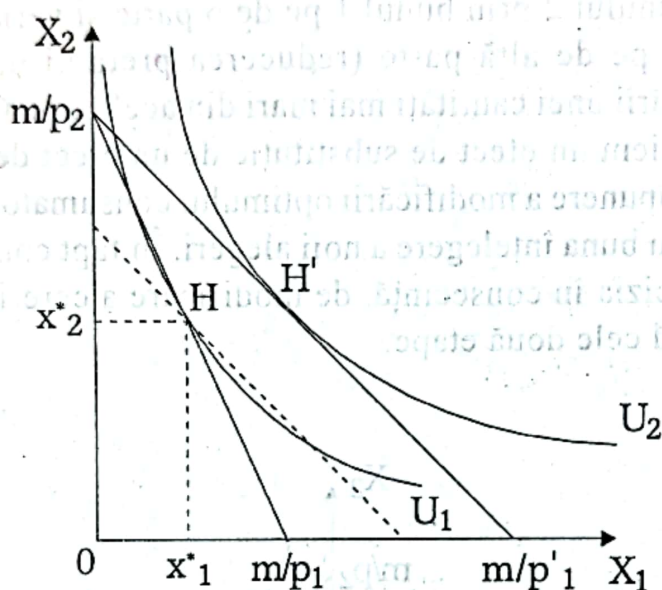


Figura 5.14. Ajustarea venitului corespunzătoare structurii de prețuri finale și puterii de cumpărare inițiale

Figura 5.15. prezintă cele două efecte, de substituție și de venit. Se observă noul punct de optim corespunzător dreptei paralele celei de buget finale, notat cu H'' .

Trecerea de la H la H'' reprezintă un efect de substituție, evidențiind cum consumatorul în cauză substituie un bun prin altul atunci când prețurile se schimbă, însă menținând puterea de cumpărare neschimbată.

$$\Delta x_1^S = x_1(p_1', m') - x_1(p_1, m)$$

Tendința cumpărătorului este de substituie în favoarea bunului devenit mai ieftin.

Trecerea de la H'' la H' corespunde efectului de venit, puterea de cumpărare ameliorându-se datorită reducerii prețului bunului 1. Este ca și cum consumatorul ar deveni mai bogat, putând achiziționa mai mult din bunul 1, raportul m/p_1' fiind superior celui inițial m/p_1 .

$$\Delta x_1^V = x_1(p_1', m) - x_1(p_1', m')$$

În consecință deși venitul nominal rămâne constant, cel real crește, iar consumatorul achiziționează mai mult din ambele bunuri, coordonatele punctului H' fiind superioare celor corespunzătoare lui H .

Însumarea celor două efecte conduce la evidențierea variației cererii, prin trecerea de la H la H' .

$$\Delta x_1 = x_1(p'_1, m) - x_1(p_1, m)$$

Accastă relație este denumită ecuația lui Slutsky după numele economistului Eugen Slutsky.

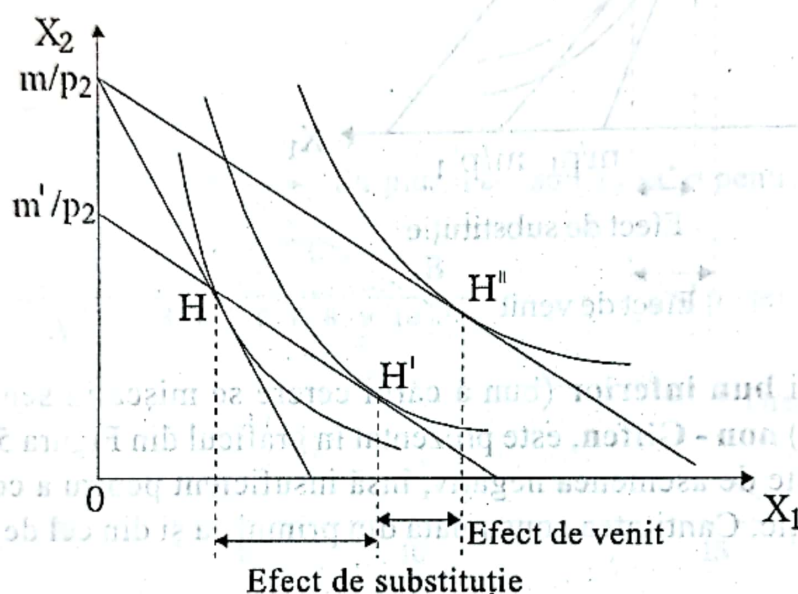


Figura 5.15. Efectul de venit și efectul de substituție

În cazul în care bunul 1 este un **bun Giffen** (pentru care cererea evoluează în același sens cu prețul), graficul se prezintă ca în Figura 5.16.

Descompunerea în cele două efecte permite înțelegerea acestui paradox, cunoscut și ca "paradoxul lui Giffen" sau "efectul Giffen"; efectul de substituție este opus modificării prețului și are exact același efect ca în cazul bunurilor normale, în timp ce efectul de venit este de sens contrar și suficient de amplu pentru a contracara efectul de substituție. În consecință reducerea prețului bunului 1, un bun Giffen, este urmată de reducerea cantității consumate din acest bun și creșterea celei consumate din bunul 2.

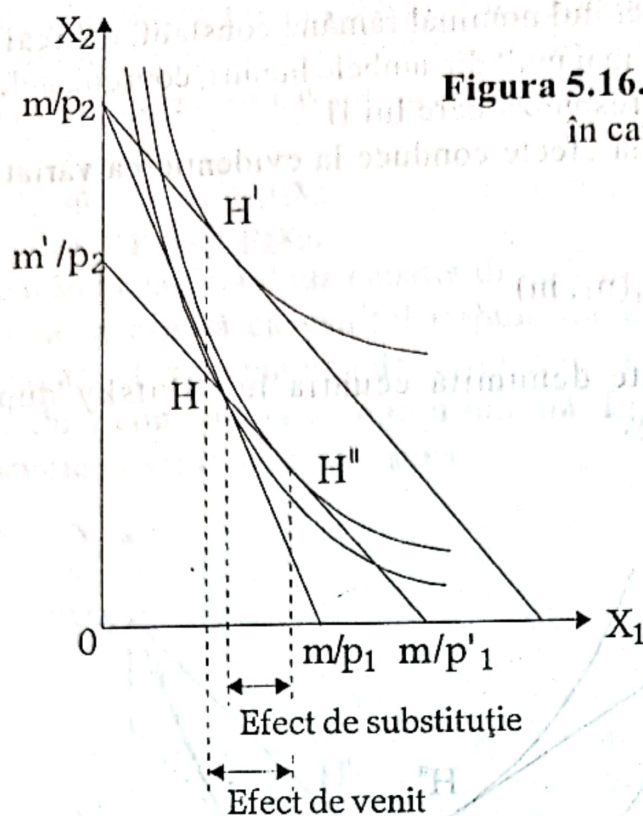


Figura 5.16. Optimul consumatorului în cazul unui bun Giffen

Cazul unui **bun inferior** (bun a cărui cerere se mișcă în sens contrar evoluției venitului) **non - Giffen**, este prezentat în graficul din Figura 5.17. Aici efectul de venit este de asemenea negativ, însă insuficient pentru a contracara efectul de substituție. Cantitatea consumată din primul ca și din cel de al doilea bun crește.

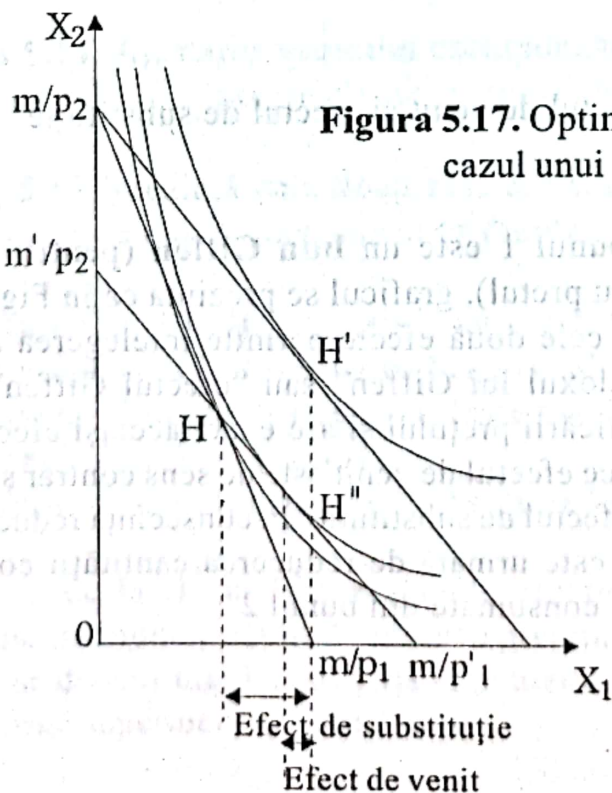


Figura 5.17. Optimul consumatorului în cazul unui bun inferior.

5.4. Surplusul consumatorului

Curba cererii pentru un produs oarecare reflectă cantitatea din acel bun pe care un consumator poate și este dispus să o achiziționeze la un nivel dat al prețului. Aceeași curbă oferă în plus un răspuns la întrebarea "Cât de mult un consumator este dispus să plătească pentru dobândirea unei unități suplimentare de bun?" și, pe această bază, "economia" pe care acesta o realizează plătind un preț mai mic pentru cantitatea achiziționată. Pentru evidențierea și măsurarea surplusului consumatorului vom folosi Figura 5.18.

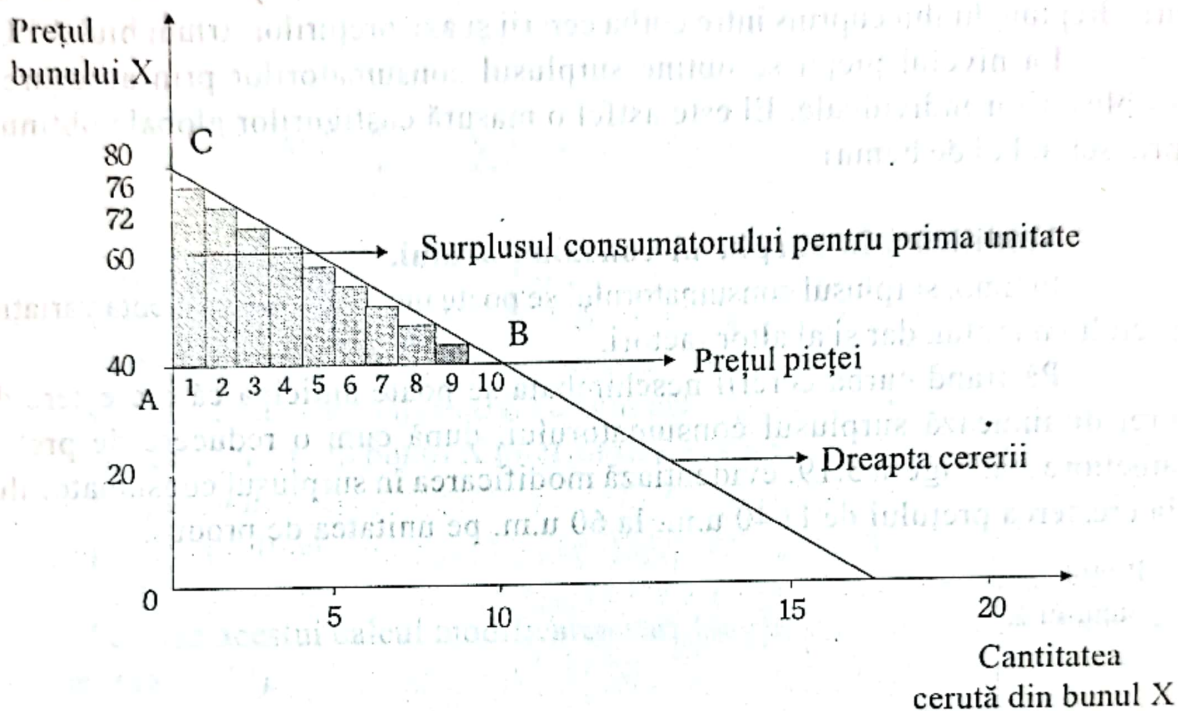


Figura 5.18. Surplusul consumatorului

Presupunem că prețul pieței determinat prin confruntarea cererii și ofertei s-a "fixat" la 40 u.m. pe produs. La acest nivel al prețului cantitatea cumpărată de consumator este de 10 unități. El va plăti deci pentru întreaga cantitatea cumpărată 400 u.m.

Legea descreșterii utilităților marginale afirmă că utilitatea fiecărei unități suplimentare scade treptat pe măsura consumului continuu din acel bun. În consecință pentru fiecare unitate adițională de bun, consumatorul rațional este dispus a plăti mai puțin.

Din grafic se observă că prețul maxim acceptat pentru prima unitate este 76, pentru cea de a doua 72 ș.a.m.d.

Cu excepția ultimei unități (prețul ei este de 40 u.m.) toate celelalte sunt obținute de consumator la un preț inferior celui la care ar consimți. Diferența dintre acest preț maxim acceptat de consumator pentru fiecare unitate de bun și prețul pieței, reprezintă surplusul consumatorului pentru fiecare unitate de bun. Însursumarea acestuia conduce la surplusul consumatorului pentru întreaga

cantitate (zona hașurată). Dacă prețul pieței este notat cu p , numărul de unități achiziționate la acest preț n , iar prețul maxim plătit pentru fiecare unitate de produs funcție de utilitatea ei p_j , atunci surplusul consumatorului poate fi determinat prin formula:

$$Sc = \sum_{j=1}^n (p_j - p) \text{ sau } Sc = \sum_{j=1}^n (p_j - np)$$

În cazul de față surplusul consumatorului este 180.

O mărime aproximativă a surplusului consumatorului poate fi considerată aria dreptunghiului cuprins între curba cererii și axa prețurilor (triunghiul ABC).

La nivelul pieței se obține surplusul consumatorilor prin agregare a surplusurilor individuale. El este astfel o măsură câștigurilor globale obținute prin schimbul de bunuri.

Modificări în surplusul consumatorului.

În timp, surplusul consumatorului se poate modifica sub influența variației prețului bunului, dar și al altor factori.

Păstrând curba cererii neschimbată se poate anticipa că o creștere de preț diminuează surplusul consumatorului, după cum o reducere de preț îl ameliorează. Figura 5.19. evidențiază modificarea în surplusul consumatorului la creșterea prețului de la 40 u.m. la 60 u.m. pe unitatea de produs.

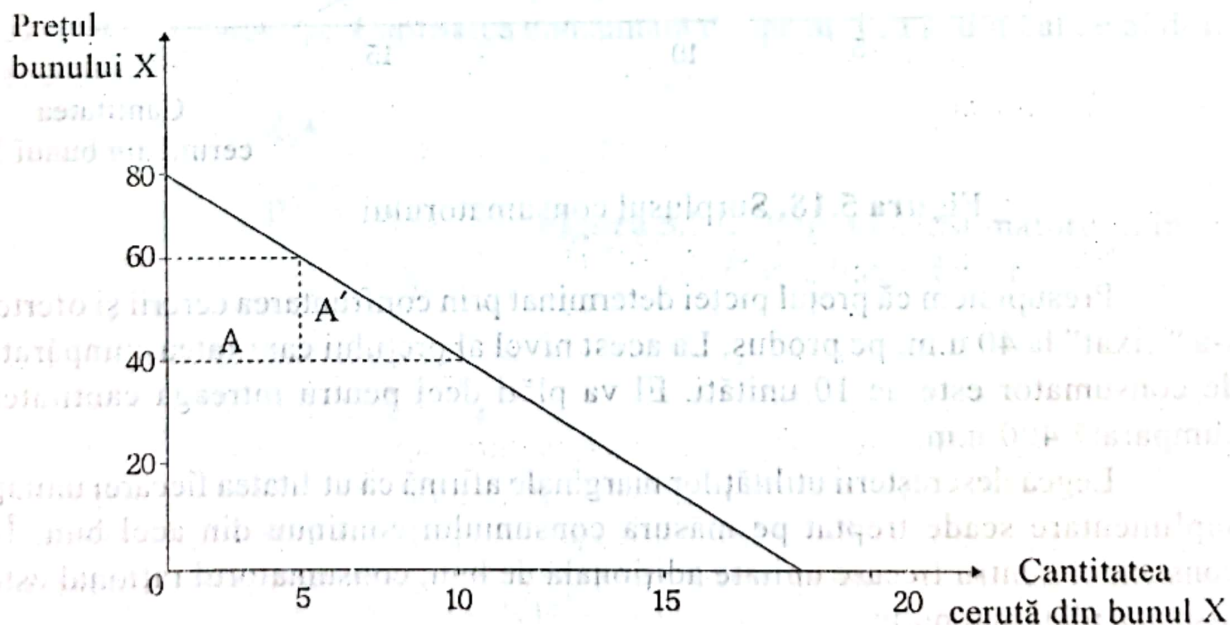


Figura 5.19. Modificarea surplusului consumatorului

Pierderea în surplusul consumatorului este aproximată prin diferența ariilor corespunzătoare celor două surplusuri. Noua suprafață este de fapt un trapez cu baza mare cantitatea inițială și cea mică cantitatea finală. Acesta este compus la rândul-i dintr-un dreptunghi (A) și un triunghi (A').

Aria dreptunghiului reflectă pierderea suportată de consumator datorită creșterii prețului bunului X. Dacă inițial pentru cele cinci unități consumatorul plătea 200 u.m. (5×40), acum va plăti 300 u.m. (5×60). Suprafața triunghiului exprimă valoarea consumului pierdut datorită reducerii cantității consumate - $50 (5 \times 20 / 2)$.

Având în vedere însă formula inițială de calcul a surplusului consumatorului, modificarea acestuia se poate determina cu ajutorul următoarei expresii:

$$\Delta Sc = \sum_{j=1}^n (p_j - p) - \sum_{j=1}^n (p_j - p') \text{ sau}$$

$$\Delta Sc = \sum_{j=1}^n p_j - \sum_{j=1}^{n'} p_j - (np - n'p') \text{ unde}$$

ΔSc = modificarea în surplusul consumatorului

p_j = prețul maxim acceptat de consumator pentru achiziționarea fiecărei unități funcție de utilitatea acesteia

n = numărul de unități inițial consumate

n' = cantitatea din bunul X ulterior consumată

p = prețul inițial

p' = prețul final

Pe baza acestui calcul modificarea surplusului consumatorului va fi de 140 u.m. ($180 - 40$).

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Care sunt variabilele de influență asupra dreptei de buget și cum acționează acestea?
2. Analizați axiomele teoriei consumatorului.
3. Explicați sensul utilității și diferența dintre utilitatea marginală și totală. Pe baza unui exemplu numeric explicați legea descreșterii utilităților marginale.
4. Ce relație există între rata marginală de substituție și utilitatea marginală?
5. Explicați de ce două curbe de indiferență nu se pot intersecta niciodată.
6. De ce optimul consumatorului se analizează pe baza utilizării unei curbe de indiferență convexă și descrescătoare?
7. Arătați de ce dată fiind o dreaptă de buget, un punct de intersecție cu o curbă de indiferență oarecare nu constituie un punct de echilibru al consumatorului.

8. Analizați impactul modificărilor în prețuri și venitul consumatorului asupra alegerilor acestuia.
9. Definiți un bun Giffen și un bun inferior non-Giffen în termenii efectului de venit și de substituție.

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Axiomele care stau la baza teoriei alegerilor consumatorului postulează că:

- a. subiectivitatea este incompatibilă cu raționalitatea;
- b. preferințele tuturor consumatorilor sunt identice;
- c. deși, preferințele diverșilor indivizi sunt diferite, ele au în comun câteva caracteristici;
- d. într-o economie nu există loc pentru fantezie.

2. Pentru a construi harta curbelor de indiferență ale unui consumator, care are de ales între cele două bunuri, este necesar și suficient să se cunoască:

- a. prețurile celor două bunuri;
- b. preferințele consumatorului față de aceste bunuri;
- c. prețurile acestor bunuri și venitul consumatorului;
- d. venitul consumatorului.

3. Ipoteza tranzitivității în alegerile consumatorului implică una dintre următoarele afirmații:

- a. curbele de indiferență nu se intersectează niciodată;
- b. curbele de indiferență trebuie să fie non-liniare;
- c. curbele de indiferență trebuie să aibă o pantă negativă;
- d. curbele de indiferență trebuie să fie descrescătoare.

4. Pentru un consumator rațional a se situa pe o curbă de indiferență la un nivel mai ridicat decât altul, semnifică pentru el:

- a. o diminuare a satisfacției nevoilor sale;
- b. un nivel de satisfacție identic precedentului, pentru că el alege un nou coș de bunuri conținând mai mult dintr-un bun și mai puțin din altul;
- c. că el alege un coș de bunuri conținând mai puțin din cele două bunuri;
- d. o creștere a nivelului său de satisfacție.

5. Pentru a construi dreapta bugetului unui consumator care alege între două bunuri este necesar și suficient să se cunoască:

- a. prețurile acestor bunuri și venitul consumatorului;
- b. preferințele consumatorului față de aceste bunuri;
- c. prețurile acestor bunuri;
- d. venitul consumatorului.

6. Dacă prețul unitar al bunului A este 200 lei și cel al bunului B este 400 lei, pentru orice nivel al venitului panta drepte bugetului unui consumator alegând între aceste bunuri (cu B pe ordonată, și A pe abscisă):

- a. este mereu egală cu - 2;
- b. este nedeterminată;
- c. este mereu egală cu - 1 / 2;
- d. este mereu egală cu + 2;

7. Un consumator își consacră venitul său pentru a cumpăra două bunuri A și B. Prețul unitar al bunului B este 1500 lei. Știind că venitul său îi permite să cumpere maxim 30 unități din bunul A sau 40 din bunul B, atunci:

- a. venitul său este 45000 lei și prețul unitar al bunului A este 1000 lei;
- b. venitul său este 60000 lei și prețul unitar al bunului A este 2000 lei;
- c. venitul său este 45000 lei și prețul unitar al bunului A este 1500 lei;
- d. venitul său este 60000 lei și prețul unitar al bunului A este 1500 lei.

8. Echilibrul consumatorului rațional este corect definit astfel:

- a. cantitățile bunurilor care costă mai ieftin;
- b. cantitățile bunurilor care îi maximizează satisfacția;
- c. venitul care-i permite satisfacerea preferințelor;
- d. cantitățile bunurilor care-i maximizează satisfacția ținând cont de constrângerea bugetului său.

9. Un consumator alege între două bunuri A și B și dispune de un buget de 100000 lei. Prețul unitar al bunului A este 5000 lei, iar cel al bunului B este de 10000 lei. În situația de echilibru al consumatorului, rata marginală de substituție a bunului A prin bunul B este egală cu:

- a. - 1000;
- b. - 2;
- c. - 1/2;
- d. - 150.

10. Un consumator rațional a făcut o alegere între două bunuri de consum curent. Dacă prețurile acestor bunuri se dublează și se dublează și venitul, atunci:

- a. panta constrângerii bugetare se modifică;
- b. preferințele față de cele două bunuri se modifică;
- c. ansamblul său de consum se modifică;
- d. ansamblul său de consum nu se modifică.

11. Pentru a construi curba cererii unui consumator pentru fiecare bun, este necesar și suficient să se cunoască:

- a. prețurile bunurilor;
- b. preferințele sale pentru aceste bunuri;
- c. venitul său;
- d. preferințele sale pentru aceste bunuri, prețurile bunurilor și venitul său.

12. Dacă pentru un consumator, A și B sunt bunuri substituibile și dacă prețul lui A crește, atunci:

- a. cantitatea cerută din A va scăde și cea cerută din B va crește;
- b. cantitățile cerute din cele două bunuri vor crește;
- c. cantitatea cerută din A va crește și cantitatea cerută din B se va diminua;
- d. prețul bunului B se va reduce.

13. Dacă pentru un consumator A și B sunt bunuri complementare și dacă prețul lui B va crește atunci:

- a. cantitatea cerută din A va crește și cantitatea cerută din B se va diminua;
- b. prețul bunului A va crește;
- c. cantitatea cerută din A se va diminua și cantitatea cerută din B va crește;
- d. cantitățile cerute din cele două bunuri vor scădea.

14. Cantitatea cerută dintr-un bun de un consumator nu depinde de unul din factorii următori:

- a. prețul bunului;
- b. prețurile altor bunuri;
- c. elasticitatea ofertei bunului;
- d. gusturile consumatorului.

15. Ceteris paribus , o creștere a venitului consumatorului, ar avea întotdeauna drept efect:

- a. creșterea ansamblului posibilităților de consum;
- b. scăderea raportului dintre prețurile bunurilor;
- c. scăderea ansamblului posibilităților de consum;
- d. creșterea raportului dintre prețurile bunurilor.

Capitolul 6

Cererea

Cererea.

Elasticitatea cererii.

Factorii care influențează cererea.

SECȚIUNEA A. Fundamente

6.1. Cererea

Intr-o economie de piață bunurile produse sunt destinate acoperirii trebuințelor oamenilor. Față de multitudinea de nevoi există o mulțime de bunuri produse. Maniera în care aceste nevoi sunt acoperite și consecințele care decurg de aici se pot deduce prin studiul cererii. Pentru fiecare trebuință există o cerere materializată în bunul care trebuie să o satisfacă, ceea ce nu înseamnă că simultan toate nevoile vor fi în mod automat acoperite.

La un moment dat numai o parte dintre bunuri vor fi cerute pentru a fi consumate. Ca urmare, cererea nu se confundă cu cantitatea bunului consumat la un moment dat.

Teoria economică tradițională desemnează prin **cerere** legătura funcțională dintre cantitățile cerute (C) pentru fiecare nivel al prețului luat în considerare (P), presupunând că toate celelalte variabile care pot influența prețul rămân constante.

$$C = f(P)$$

În această situație, cererea (C) este variabila dependentă și prețul (P), variabila independentă. Cererea reprezintă astfel, legătura între o cantitate dată de bunuri și prețul maxim care este plătit pentru a obține această cantitate. Ea reflectă relația dintre - cantitate, raritate, preț - caracteristică unui bun.

Noua teorie a consumatorului, construită pe modelul alegerii consumatorului, arată că alegerea optimală a acestuia depinde de venitul său și de prețul bunurilor.

În acest caz funcția cererii unui consumator exprimă cantitățile optimale consumate din fiecare bun în funcție de prețurile cu care se confruntă consumatorul și de venitul său.

$$C_1 = C_1(p_1, p_2, m)$$

$$C_2 = C_2(p_1, p_2, m)$$

C_1 și C_2 din partea stângă reprezintă cantitățile cerute, iar membrii din partea dreaptă reprezintă funcțiile care leagă cantitățile cerute cu prețurile și cu venitul.

În ipoteza că interesează numai relația preț - cantitate, se poate face distincție între schimbările în cantitatea cerută și schimbările în cerere.

- Schimbările în cantitatea cerută sunt acele modificări înregistrate numai datorită prețului; ceteris paribus, se rămâne pe aceeași curbă a cererii (Figura 6.1.);

- Modificările în cerere, reprezintă deplasări ale cererii determinate de schimbări ale cantității, datorate altor factori decât prețul (Figura 6.2.).

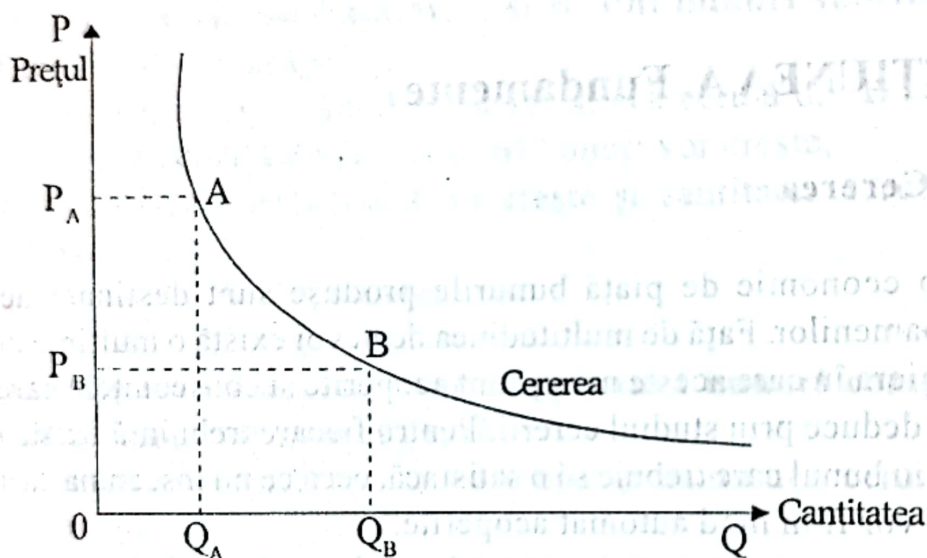


Figura 6.1. Modificările în cantitatea cerută.

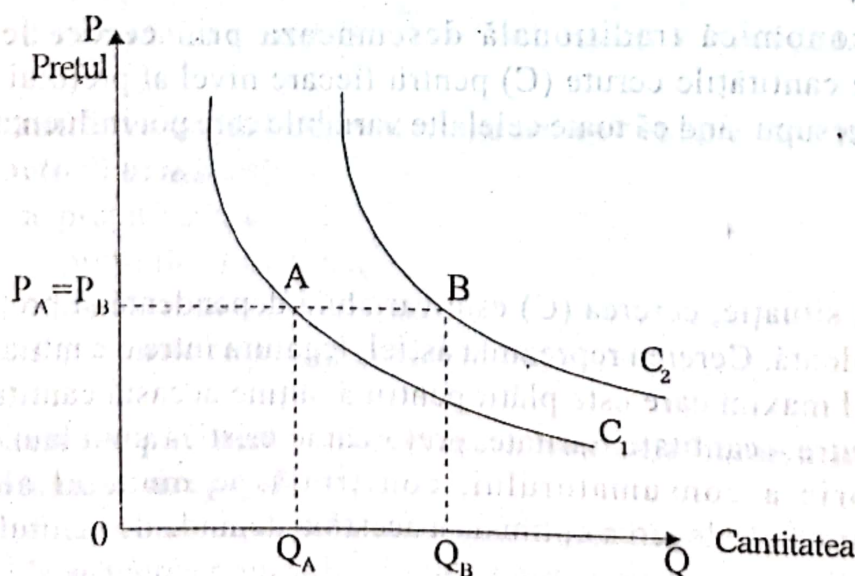


Figura 6.2. Modificările în cerere

Cererea poate fi studiată sub următoarele forme:

A. După gradul de agregare deosebim:

(1) **Cerere individuală**, adică cererea la nivelul individului (Figura 6.3.);

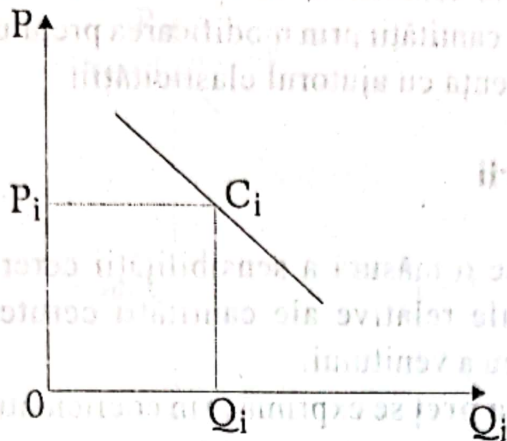


Figura 6.3. Cerere individuală

(2) **Cerere agregată**, ca sumă a cererilor individuale (Figura 6.4.)

Deoarece cererea unui individ pentru un bun depinde de prețuri și de venitul său nominal, cererea agregată depinde în general de prețuri și de distribuția veniturii. Totuși, este mai ușor de raționat, considerând cererea agregată drept cererea unui consumator reprezentativ dispunând de un venit egal cu suma veniturilor individuale. În această ipoteză funcția cererii agregate va avea forma: $C_1(p_1, p_2, M)$, unde M este suma veniturilor consumatorilor individuali. Curba cererii globale sau agregate poate fi interpretată ca exprimând cantitatea în funcție de preț sau prețul în funcție de cantitate $P(C)$. Aceasta din urmă reprezintă curba inversă a cererii și arată care trebuie să fie prețul unui bun X pe piață pentru ca cererea din acest bun să fie C unități.

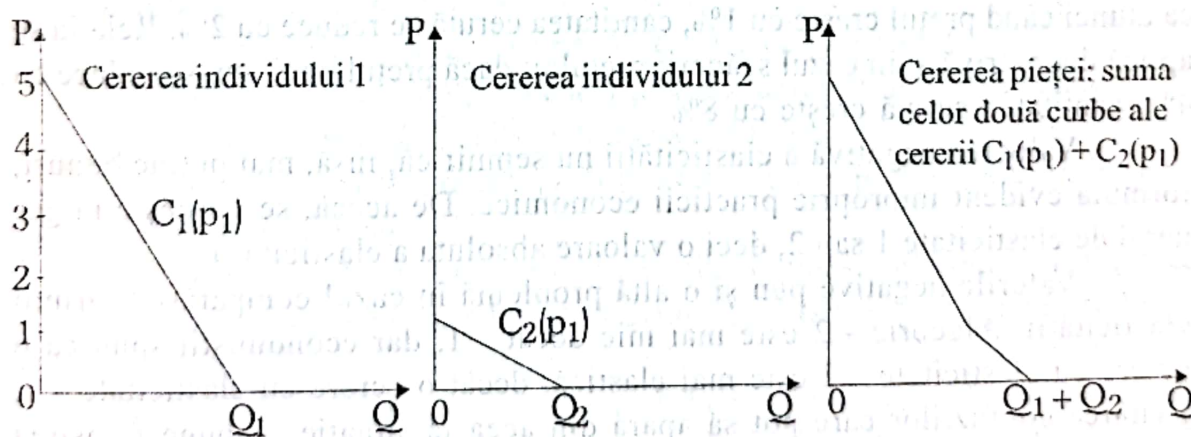


Figura 6.4. Cererea globală

B. După nivelul la care se ia decizia, se cunosc:

(1) **Cererea pieței sau cerere primară** și care este aproape același lucru cu cererea globală;

(2) **Cererea firmei sau selectivă**, care reprezintă fracțiunea de piață căreia i se adresează unul dintre participanții pe piață.

Fiecărui tip de cerere îi corespund analize și strategii specifice de fixare a prețului și cantității. Diferențele semnificative apar între cererea primară și cea selectivă, datorită modificării cantității prin modificarea prețului și venitului. Aceste aspecte sunt puse în evidență cu ajutorul elasticității.

6.2. Elasticitatea cererii

Elasticitatea cererii este o măsură a sensibilității cererii la preț sau venit și desemnează modificările relative ale cantității cerute raportate la modificarea relativă a prețului sau a venitului.

A. Elasticitatea cererii la preț se exprimă prin coeficientul elasticității cererii la preț (ϵ_p). Coeficientul elasticității cererii la preț este raportul dintre modificarea relativă (în procente) a cantității cerute dintr-un bun și modificarea relativă (în procente) a prețului.

Măsurarea creșterii în procente permite definirea elasticității independent de unitățile de măsură. O creștere a prețurilor de 5% corespunde aceleiași modificări, indiferent de moneda care reprezintă prețul.

Astfel, utilizând simbolurile, elasticitatea poate fi definită:

$$\epsilon_p = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} \quad \text{sau} \quad \epsilon_p = \frac{P \Delta Q}{Q \Delta P}$$

Elasticitatea apare ca un produs între prețul pe cantitate și panta curbei cererii.

În principiu, semnul elasticității cererii este negativ, deoarece curba cererii are panta negativă. Dacă, de exemplu, elasticitatea cererii la preț $\epsilon = -2$, rezultă că atunci când prețul crește cu 1%, cantitatea cerută se reduce cu 2%. Relația se aplică deopotrivă și în cazul scăderii prețului: dacă prețul unui bun se reduce cu 4%, cantitatea cerută crește cu 8%.

Valoarea negativă a elasticității nu semnifică, însă, mai puține bunuri, formulă evident improprie practicii economice. De aceea, se vorbește în general de elasticitate 1 sau 2, deci o valoare absolută a elasticității.

Valorile negative pun și o altă problemă în cazul comparării mărimii elasticității. Algebric -2 este mai mic decât -1, dar economiștii spun că o cerere cu elasticitate -2 este mai elastică, decât o cerere cu elasticitate -1. Evitarea confuziilor care pot să apară din această situație, impune folosirea valorii absolute.

Deducerea gradelor diferite de elasticitate este facilitată de studierea elasticității unei curbe liniare a cererii.

Fie $q = a - bp$ o curbă liniară a cererii (Figura 6.5.). Panta acestei drepte este o constantă. Operând cu această pantă în formula elasticității, se obține:

$$e_p = -bp/q = -bp(a-bp)$$

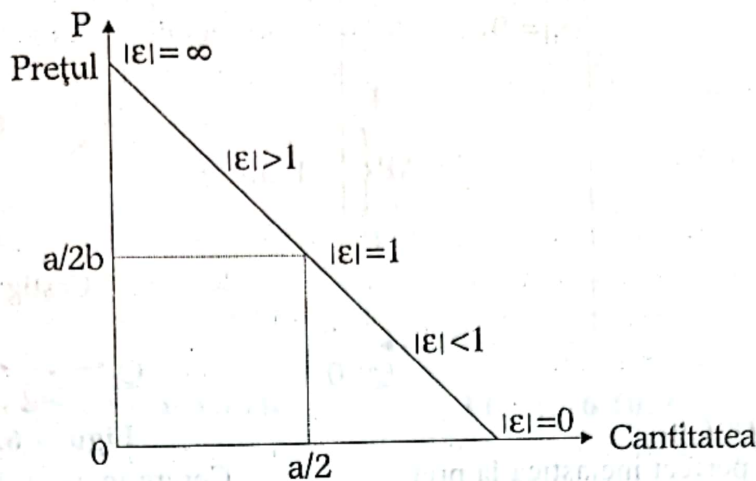


Figura 6.5. Elasticitatea unei curbe liniare a cererii

Cum se observă din Figura 6.5, pentru $p = 0$, elasticitatea cererii este nulă, iar pentru $q=0$ elasticitatea cererii este infinită. De asemenea, se poate calcula prețul la care elasticitatea cererii este - 1.

Vom apela la formula elasticității și vom obține:

$$-bp/(a-bp) = -1, \text{ de unde } p = a/2b$$

Valoarea astfel obținută corespunde mijlocului cererii, cum se poate constata din Figura 6.5.

Elasticitatea cererii la preț are o serie de proprietăți:

- este o mărime punctuală și poate fi determinată cu precizie;
- nu depinde de unitățile de măsură folosite;
- permite măsurarea impactului modificării prețului asupra încasărilor totale ale producătorului;

➤ coeficienții elasticității diferitelor bunuri sunt comparabili, ceea ce permite clasificarea bunurilor în funcție de sensibilitatea lor la modificarea prețului.

În funcție de elasticitatea cererii la preț bunurile se clasifică astfel:

- (1) Bunuri a căror cerere este **perfect inelastică la preț**; coeficientul elasticității cererii la preț este egal cu zero ($\epsilon_p = 0$), (Figura 6.6.).

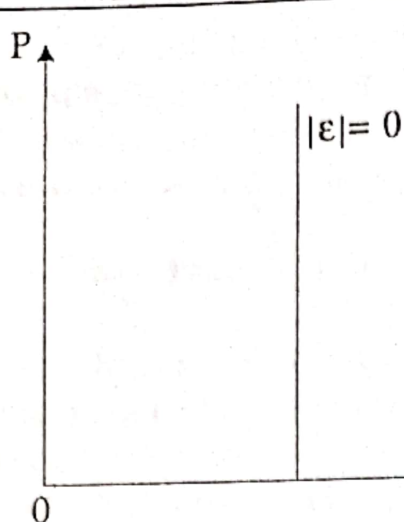


Figura 6.6.
Cerere perfect inelastică la preț

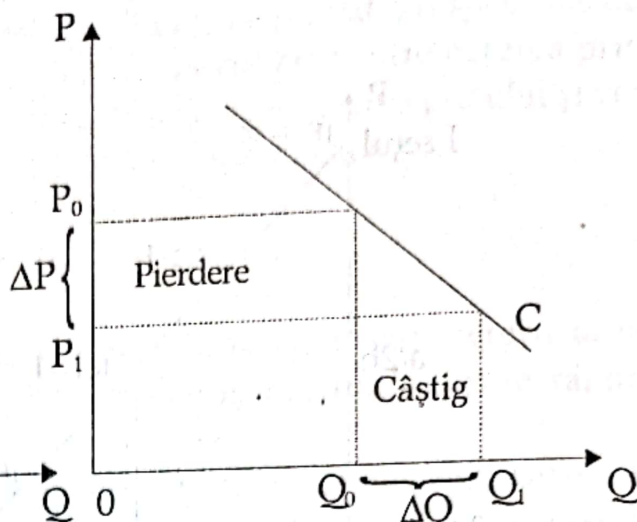


Figura 6.7.
Cerere inelastică la preț

(2) Bunuri cu **cerere inelastică la preț**; coeficientul elasticității cererii la preț este, în valoare absolută mai mic decât 1. (Figura 6.7.).

(3) Bunuri cu **cerere elastică la preț**, unde coeficientul elasticității cererii este, în valoare absolută, superior lui 1. (Figura 6.8.).

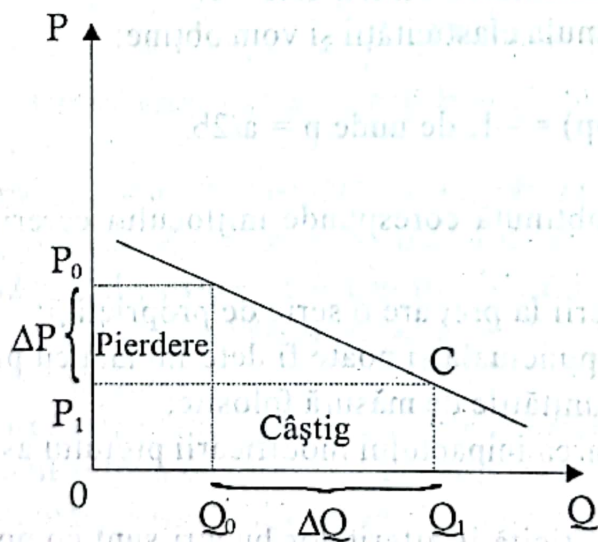


Figura 6.8. Cerere elastică la preț

(4) Bunuri cu **elasticitate unitară**, de fapt, linia de demarcație între un bun elastic și unul inelastic. (Figura 6.9.).

(5) Bunuri a căror cerere este **perfect elastică la preț**, coeficientul elasticității cererii la preț, în valoare absolută este infinit (Figura 6.10.).

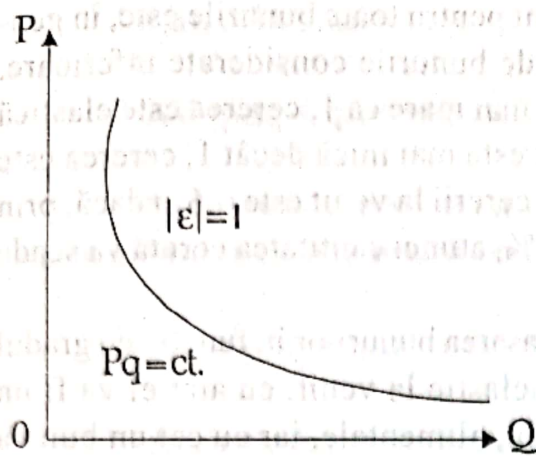


Figura 6.9. Cerere cu elasticitate unitară la preț

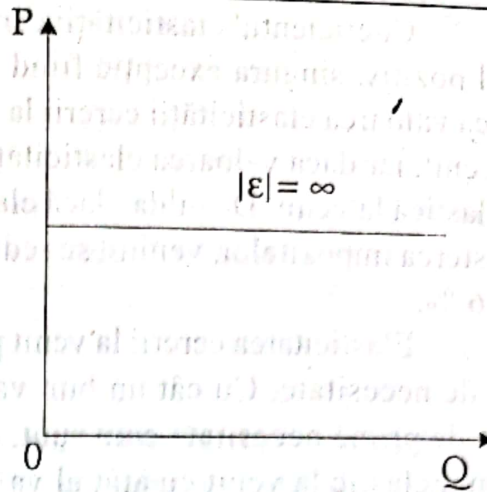


Figura 6.10. Cerere perfect elastică la preț

Bunurile a căror elasticitate este nulă sau unitară sunt bunuri cu elasticitate constantă.

Elasticitatea cererii la preț este influențată de o serie de factori, între care:

- Gradul de substituie: Elasticitatea va fi cu atât mai ridicată cu cât numărul de bunuri substituibile este mai mare, deci cu cât gradul de substituibilitate este mai puternic;

- Bunurile de lux și bunurile de primă necesitate. Elasticitatea este cu atât mai mare cu cât bunul este un bun de lux și mai slabă, cu cât bunul este un bun de primă necesitate. Consumatorul cumpără mai multe bunuri de lux, atunci când venitul său crește, dar o scădere a prețului are același efect ca o creștere a venitului. Dacă bunul este de lux, efectul de venit va avea același sens ca efectul de substituție. Cererea este, ca urmare elastică;

- Importanța bunului în bugetul consumatorului. În principiu cu cât un bun are un preț mare, cu atât importanța bunului în buget scade. Dacă efectul de venit va fi din ce în ce mai puternic, atunci consumul bunului respectiv va crește când venitul crește. Nu se poate afirma însă, că în toate cazurile această creștere va fi mai mult decât proporțională, deoarece consumatorul se poate orienta spre cumpărarea altor bunuri mai sensibile la scăderea prețului.

B. Elasticitatea cererii la venit măsoară impactul creșterii venitului consumat asupra cantităților cerute dintr-un bun. Elasticitatea cererii la venit se calculează ca un raport între modificarea relativă a cantității cerute (în procente) și modificarea relativă a venitului (în procente).

Coeficientul elasticității cererii la venit, va avea următoarea formă:

$$\epsilon_y = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta Y/Y}, \text{ sau } \epsilon_y = \frac{\frac{\Delta Q}{\frac{Q_0 + Q_1}{2}}}{\frac{\Delta Y}{\frac{Y_0 + Y_1}{2}}} = \frac{\Delta Q}{\Delta Y} \cdot \frac{Y_0 + Y_1}{Q_0 + Q_1}$$

Coeficientul elasticității cererii la venit pentru toate bunurile este, în general pozitiv, singura excepție fiind furnizată de bunurile considerate inferioare. Dacă valoarea elasticității cererii la venit este mai mare ca 1, cererea este elastică la venit, iar dacă valoarea elasticității la venit este mai mică decât 1, cererea este inelastică la venit. De pildă, dacă elasticitatea cererii la venit este 0,6 și dacă, prin creșterea impozitelor, venitul se reduce cu 10 %, atunci cantitatea cerută va scădea cu 6 %.

Elasticitatea cererii la venit permite clasarea bunurilor în funcție de gradul lor de necesitate. Cu cât un bun va fi mai inelastic la venit, cu atât el va fi un bun de primă necesitate cum sunt, de exemplu, alimentele, iar cu cât un bun va fi mai elastic la venit cu atât el va fi un bun de lux.

Clasarea bunurilor după valoarea elasticității cererii la venit poate fi de forma celei ilustrate în Figura 6.11.

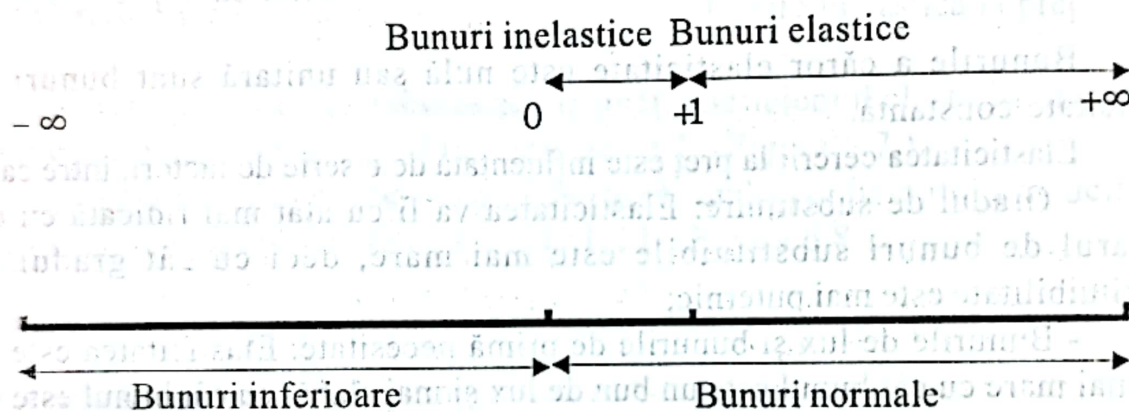


Figura 6.11. Clasarea bunurilor după elasticitatea lor la venit

Cunoașterea elasticității cererii la preț este însă la fel de importantă pentru firmă, privind evoluția vânzărilor (încasărilor). Pentru o firmă volumul valoric al vânzărilor (V) sau încasările este definit drept produsul dintre prețul bunului și cantitatea vândută din acest bun. Dacă prețul, unui bun crește, cantitatea vândută scade, iar încasările pot să crească sau să se reducă. Evoluția încasărilor depinde de sensibilitatea cererii la modificarea prețului. Dacă cererea scade semnificativ când prețul crește, încasările scad, iar dacă cererea nu se diminuează decât foarte puțin când prețul crește încasările cresc. Semnul variației încasărilor depinde deci de elasticitatea cererii. Se observă cu ușurință că între elasticitatea cererii în raport cu prețul și modificarea încasărilor există o relație foarte importantă. Din definiția încasărilor se poate deduce următoarea formulă:

$$V = p \cdot q$$

În ipoteza că, prețul și cantitatea se modifică și devin $p + \Delta p$ și $q + \Delta q$, încasările vor fi:

$$V_1 = (p + \Delta p)(q + \Delta q) \quad \text{sau}$$

$$V_1 = pq + p\Delta q + q\Delta p + \Delta p\Delta q$$

Calculând modificarea încasărilor ΔV , vom obține

$$\Delta V = p\Delta q + q\Delta p + \Delta p \Delta q$$

Pentru valori mici ale lui Δp și Δq , ultimul termen poate fi neglijat, fără să se modifice de o manieră semnificativă rezultatul, și atunci,

$$\Delta V = p\Delta q + q\Delta p$$

Acastă expresie arată că modificarea încasărilor este aproximativ egală cu suma dintre prețul inițial înmulțit cu variația cantității și cantitatea inițială înmulțită cu variația prețului.

Dacă se vrea determinarea ratei modificării încasărilor în raport cu modificarea prețului, relația anterioară se împarte la Δp :

$$\Delta V / \Delta p = q + p\Delta q / \Delta p.$$

Cum se observă din Figura 6.12, încasările sunt suprafața de preț înmulțit cu cantitate. Când prețul crește, se adaugă o suprafață care este aproximativ egală cu $q\Delta p$, dar totodată se scade o suprafață $p\Delta q$.

Încasările marginale sunt pozitive când elasticitatea cererii la preț în valoare absolută este mai mare ca 1 și negative când elasticitatea cererii la preț în valoare absolută este inferioară lui 1.

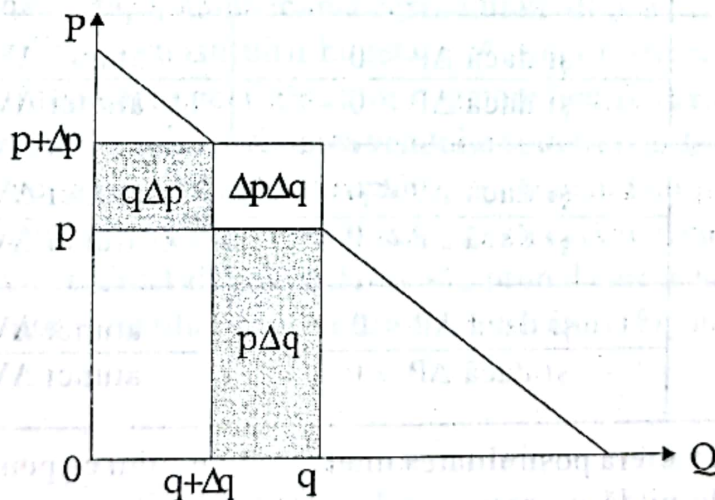


Figura 6.12. Modificarea încasărilor ca urmare a modificării prețului

Se poate deduce o relație între încasări și elasticitate :

Rearanjând formula

$$\Delta V / \Delta p = q + p\Delta q / \Delta p \text{ obținem}$$

$$\Delta V / \Delta p = q(1 + p\Delta q / q\Delta p), \text{ ori } p\Delta q / q\Delta p \text{ este coeficientul de elasticitate.}$$

În acest caz relația devine: $\Delta V/\Delta p = q(1+\epsilon_p)$

Pentru că elasticitatea cererii este în mod normal negativă, expresia se poate scrie:

$$\Delta V/\Delta p = q(1-|\epsilon_p|)$$

Acastă formulă evidențiază modul cum reacționează încasările la o modificare a prețurilor; dacă valoarea absolută a elasticității este mai mare ca 1, atunci $\Delta V/\Delta p$ trebuie să fie negativ, și invers.

Dacă ținem cont de faptul că prețul este o funcție de cantitate atunci :

$$\Delta V/\Delta q = p + q\Delta p/\Delta q, \text{ sau}$$

$$\Delta V/\Delta q = p(1+q\Delta p/p\Delta q), \text{ ceea ce este același lucru cu}$$

$$\Delta V/\Delta q = p(1-1/|e|)$$

Dacă aceste rezultate permit deducerea consecințelor asupra încasărilor totale ale unui producător modificarea prețului sau a cantității, în funcție de elasticitatea cererii la preț, atunci aceste rezultate pot fi extrem de interesante. Toate acestea pot fi sintetizate ca în Tabelul 6.1.

Tabelul 6.1. Elasticitatea, modificarea prețului și modificarea încasărilor

Elasticitate	Modificarea prețului	Modificarea încasărilor
Dacă $\epsilon_p > 1$	și dacă $\Delta P < 0$	atunci $\Delta V > 0$
	și dacă $\Delta P > 0$	atunci $\Delta V < 0$
Dacă $\epsilon_p = 1$	și dacă $\Delta P < 0$	atunci $\Delta V = 0$
	și dacă $\Delta P > 0$	atunci $\Delta V = 0$
Dacă $\epsilon_p < 1$	și dacă $\Delta P < 0$	atunci $\Delta V < 0$
	și dacă $\Delta P > 0$	atunci $\Delta V > 0$

Acest tablou oferă posibilitatea înțelegerii faptului că pentru a ajunge la același rezultat, de pildă o creștere a încasărilor totale, sunt necesare două politici opuse de prețuri pentru două bunuri diferite. Dacă elasticitatea cererii la preț a unui bun, în valoarea absolută, este mai mare decât 1, trebuie redus prețul, iar dacă elasticitatea cererii la preț a altui bun este mai mică ca 1, atunci trebuie crescut prețul.

Deși prețul constituie elementul esențial de modificare a cererii, în influențarea acesteia intervin și alți factori care pot produce același efect.

6.3. Factorii care influențează cererea

Factorii care influențează cererea nu acționează decât distinct sau decalat în timp. Ei definesc o multitudine de situații posibile de modificare a condițiilor cererii. În literatura de specialitate, cel mai adesea, sunt remarcați următorii factori, alții decât prețul:

- **Schimbarea în gusturile și preferințele consumatorului.** Preferințele consumatorului se modifică datorită apariției altor bunuri. Un rol esențial în această direcție îl are moda vestimentară, alimentară, moda în domeniul timpului liber. Dar schimbările în cerere pot fi și rezultatul modificării obiceiurilor consumatorului, de exemplu, sub imboldul schimbărilor de sezon;

- **Existența altor bunuri și interdependențele dintre cererea lor.** Este un lucru evident că cererea pentru un bun este influențată de cererea pentru alte bunuri și reciproc. Această influență comportă următoarele aspecte:

⇒ Posibilitatea substituirii care influențează cererea. Variațiile în prețul unui bun vor avea repercusiuni asupra cererii produselor care îi sunt substituite, de pildă, creșterea prețului la unt, duce la creșterea cererii pentru margarină;

⇒ Creșterea gradului de complementaritate, determină creșterea simultană în cererea pentru produsele complementare. De exemplu, creșterea numărului de autoturisme determină creșterea cererii pentru pneuri sau combustibil;

⇒ Apariția unor produse noi care transformă obiceiurile consumatorului și care înseamnă de fapt, modificarea cererii unui alt produs;

⇒ Posibilitatea substituirii bugetare. Astfel creșterea cererii pentru un bun determină diminuarea posibilităților bugetare pentru toate celelalte bunuri.

- **Influența venitului.** Creșterea venitului antrenează, de regulă, și o creștere a cererii. De la această regulă fac excepție, așa cum am mai menționat, bunurile inferioare. Graficul relației venit - cerere este cunoscut drept curba lui Engel de la statisticianul german Ernst Engel (1821-1896), primul care a studiat relația dintre veniturile familiilor și cantitățile cerute din diferite bunuri (Figura 6.13.).

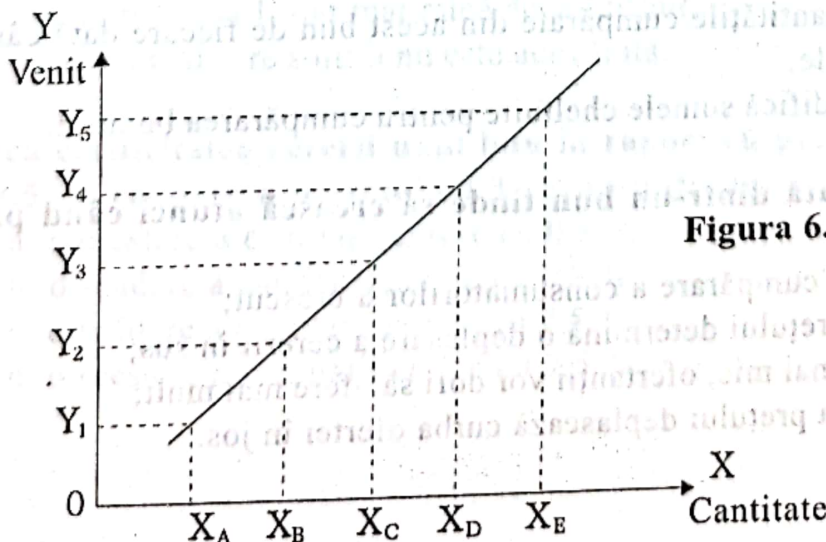


Figura 6.13. Curba lui Engel

- **Repartiția venitului.** Cererea pentru diferite bunuri diferă; pentru ele repartiția veniturilor nu este aceeași. La acest factor cea mai mare sensibilitate o are cererea pentru bunuri de lux și cererea pentru bunuri publice (sănătate, transport, învățământ etc.).

- **Anticipările consumatorului.** Acestea se referă la preț, raritate, schimbări socio-economice, schimbări în venit, schimbări în tehnologie. Anticipările în materie de preț influențează cantitatea consumată, de pildă, în perioada de inflație când există tendința de a spori cumpărăturile cu scopul de a atenua pe cât posibil deprecierea monetară.

Asupra cererii mai acționează și alți factori cum ar fi schimbările demografice, conjunctura economică, publicitatea și reclama etc.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Analizați consecințele pe termen scurt și pe termen lung asupra prețului și cantității unui produs dat, după o creștere bruscă în cerere.
2. Ce se înțelege prin elasticitatea cererii și care sunt formele ei?
3. Prezentați factorii care influențează elasticitatea cererii la preț cu ajutorul unor exemple concrete.
4. Ce legături există între modificarea încasărilor, variația prețurilor și elasticitatea cererii la preț?
5. Care sunt factorii care influențează cererea și cum acționează aceștia?

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Funcția cererii unui bun în raport cu prețul său arată:

- a. care sunt cantitățile schimbate din bunul respectiv la prețul pieței;
- b. care sunt cantitățile din bunul dat, cerute într-o perioadă dată pentru fiecare preț, presupunând că alți factori care influențează cererea rămân constanți;
- c. care sunt cantitățile cumpărate din acest bun de fiecare dată când se reduc taxele;
- d. cum se modifică sumele cheltuite pentru cumpărarea bunului.

2. Cantitatea cerută dintr-un bun tinde să crească atunci când prețul scade deoarece:

- a. puterea de cumpărare a consumatorilor a crescut;
- b. scăderea prețului determină o deplasare a cererii în sus;
- c. la un preț mai mic, ofertanții vor dori să ofere mai mult;
- d. o scădere a prețului deplasează curba ofertei în jos.

3. Curba cererii unui bun în funcție de venit:

- a. este mereu descrescătoare;
- b. este crescătoare apoi descrescătoare;
- c. este mereu crescătoare;
- d. are o formă care depinde de oferta bunului.

4. Elasticitatea cererii în raport cu prețul este:

- a. raportul între cantitatea cerută și variația prețului;
- b. raportul între modificarea relativă a cantității cerute și modificarea relativă a prețului;
- c. raportul dintre modificarea venitului și modificarea prețului;
- d. constantă, oricare ar fi curba cererii.

5. Dacă cererea unui bun este inelastică la preț, atunci creșterea prețului acestui bun provoacă:

- a. o reducere mai puțin decât proporțională a cantității cerute;
- b. o menținere a cantității cerute;
- c. o creștere mai puțin decât proporțională a cantității cerute;
- d. o reducere mai mult decât proporțională a cantității cerute.

6. O cerere liniară are una dintre proprietățile următoare:

- a. o pantă constantă cu elasticitate variabilă în raport cu prețul;
- b. o pantă constantă cu elasticitate constantă în raport cu prețul;
- c. o elasticitate unitară în raport cu prețul;
- d. o pantă variabilă cu elasticitate variabilă în raport cu prețul.

7. Atunci când valoarea absolută a pantei unei cereri liniare este egală cu 1, elasticitatea în raport cu prețul în fiecare din punctele acestei cereri este:

- a. egală cu 1;
- b. infinită;
- c. mai mare ca 1, dar mai mică decât infinit;
- d. nici una dintre soluții nu este adevărată.

8. Dacă elasticitatea cererii unui bun în raport cu prețul său este egală cu -2,5, o creștere a prețului cu 3%, va antrena:

- a. o creștere a cantității cerute cu 0,8%;
- b. o scădere a cantității cerute cu 0,8%;
- c. o scădere a cantității cerute cu 7,5%;
- d. o creștere a cantității cerute cu 7,5%.



9. Dacă elasticitatea cererii unui bun în raport cu prețul este egal cu - 3, pentru care cantitatea cerută crește cu 30 %, va trebui ca prețul:

- a. să crească cu 9 %;
- b. să scadă cu 30 %;
- c. să crească cu 10 %;
- d. să scadă cu 10 %.

10. O curbă a cererii orizontală este:

- a. relativ elastică în raport cu prețul;
- b. de elasticitate unitară în raport cu prețul;
- c. perfect elastică în raport cu prețul;
- d. perfect inelastică în raport cu prețul;

11. Elasticitatea unitară negativă a cererii în raport cu prețul său semnifică:

- a. dacă prețul crește cu 100 lei, cantitatea cerută crește cu 10 unități;
- b. dacă prețul crește cu 10 %, cantitatea cerută se modifică în aceeași proporție, dar în sens invers;
- c. dacă prețul scade cu 100 lei, cantitatea cerută scade cu 10 unități;
- d. dacă prețul scade cu 10 %, cantitatea cerută crește cu 10 unități.

12. Dacă după o modificare a prețului, cheltuielile totale pentru un bun rămân fixe elasticitatea cererii este:

- a. egală cu - 1;
- b. egală cu 0;
- c. infinită;
- d. mai mare ca 1.

13. Dacă cererea este elastică în raport cu prețul său, atunci:

- a. cantitatea cerută poate fie să crească, fie să scadă dacă prețul se reduce;
- b. cantitatea cerută crește, dacă prețul scade;
- c. cantitatea cerută rămâne constantă dacă prețul se reduce;
- d. cantitatea cerută scade, dacă prețul se reduce.

14. Dacă elasticitatea cererii unui bun în raport cu venitul este egal cu 0,6 și dacă statul decide o creștere a impozitelor având ca efect diminuarea cu 10 % a venitului, atunci cantitatea cerută:

- a. va crește cu 10 %;
- b. va scade cu 10 %;
- c. va scade cu 6 %;
- d. va scade cu 0,6.

15. Dacă două bunuri sunt substituibile, cererea unuia în raport cu prețul celuilalt este:

- a. constantă;
- b. descrescătoare;
- c. nedeterminată;
- d. crescătoare.

16. Dacă două bunuri sunt complementare, elasticitatea cererii unuia în raport cu prețul celuilalt este:

- a. pozitivă;
- b. infinită;
- c. negativă;
- d. zero.

17. Dacă două bunuri sunt substituibile, elasticitatea cererii unuia în raport cu prețul celuilalt bun este:

- a. constantă;
- b. pozitivă;
- c. unitară;
- d. infinită.

18. Un bun este considerat superior dacă:

- a. cererea pentru acest bun nu se modifică, atunci când venitul consumatorului se modifică;
- b. cererea pentru acest bun crește mai puțin decât proporțional la creșterea venitului consumatorului;
- c. cererea pentru acest bun crește mai mult decât proporțional la creșterea venitului consumatorului;
- d. cererea pentru acest bun crește mai mult decât proporțional la reducerea venitului consumatorului.

19. Un bun inferior este bunul a cărui:

- a. cerere scade, când venitul crește;
- b. cerere crește, când venitul crește;
- c. cerere scade, când prețul bunului scade;
- d. cerere crește, când prețul bunului crește;

20. Un bun de necesitate, prin definiție, este bunul:

- a. a cărui cantitate cerută scade, dacă prețul său scade;
- b. a cărui cantitate cerută crește mai puțin decât proporțional în raport cu creșterea venitului;

- c. a cărei cantitate cerută crește, dacă prețul unui alt bun crește;
d. a cărei cantitate cerută este inelastică la preț.

CAPITOLUL 7

Teoria economică a producătorului

Inputuri și outputuri.

Funcția de producție.

Produsul mediu și marginal.

Legea randamentelor descrescătoare.

Izocuante.

Randamentele de scară.

Echilibrul producătorului.

SECȚIUNEA A. Fundamente

Teoria producătorului are afinități multiple cu cea a consumatorului și evident și deosebiri.

În ambele cazuri agenții economici producători și consumatori sunt considerați raționali, urmărind maximizarea avantajelor lor sub constrângere. În cazul consumatorului constrângerile țin de venitul disponibil și prețurile bunurilor de consum, iar pentru producători de buget, prețurile factorilor de producție, clienți, concurenți și tehnologie. Dacă pentru consumator funcția obiectiv constă în maximizarea gradului său de satisfacție sau a utilității, producătorul vizează cu precădere maximizarea profitului. În anumite circumstanțe producătorul poate urmări maximizarea cifrei de afaceri sau un obiectiv de ordin social.

La momentul deciziei, nivelul resurselor de care se dispune de către producător ca și prețurile factorilor de producție sunt considerate determinate exogen. Deși, cel puțin, în cazul producătorului, nivelul bugetului este clar determinat de acțiunea sa anterioară.

7.1. Inputuri și outputuri

Producția reprezintă procesul de utilizare și combinare al factorilor de producție în vederea obținerii de bunuri și servicii utile. Volumul și calitatea factorilor de producție, precum și tehnologia influențează nivelul producției finale. **Factorii de producție** constituie tocmai inputurile unui proces economic, fiind clasificați cel mai frecvent conform schemei clasice, în pământ, muncă și capital.

Spre deosebire de primii doi factori, al căror conținut se intuiește fără dificultate, cel de al treilea, capitalul, factor derivat, necesită precizări suplimentare. Conținutul său diferă în funcție de optica adoptată: economică, juridică, contabilă, etc.

În sens economic, dar din punct de vedere al producției, **bunurile capital** sunt cele care participă la obținerea altor bunuri de producție sau de consum, deci fără a avea ca destinație consumul final (mașini, utilaje, instalații, materii prime, materiale etc.). Acesta este capitalul tehnic sau fizic.

Din punct de vedere al repartiției, **capitalul** reprezintă un ansamblu de resurse eterogene a căror utilizare permite obținerea în timp de fluxuri de venituri. Acesta este capitalul economic, cu un conținut mult mai larg, incluzând atât capitalul tehnic, dar și alte elemente, precum locuințe, bani, valori imobiliare care nu participă efectiv la procesul de producție. Oricum, capitalul ca factor de producție nu trebuie confundat cu banii necesari demarării sau continuării unei afaceri, cărora le corespunde conceptul de capital financiar.

În timp sfera factorilor de producție a fost extinsă prin includerea de noi factori (neo-factori) distincți de cei clasici; de exemplu abilitatea întreprinzătorului (entrepreneurial ability).

7.2. Funcția de producție

Una din restricțiile de care trebuie să țină seama firma este cea de natură tehnologică.

O tehnologie dată permite numai un ansamblu de combinații ale factorilor de producție, care asigură realizarea unui anumit volum de producție. Dacă notăm cu x un factor de producție și cu Q outputul, aria tuturor combinațiilor posibile tehnologic va fi cea cuprinsă între curba producției, (a cărei formă poate fi oarecare), și abscisă, denumită și set de producție (Figura 7.1.).

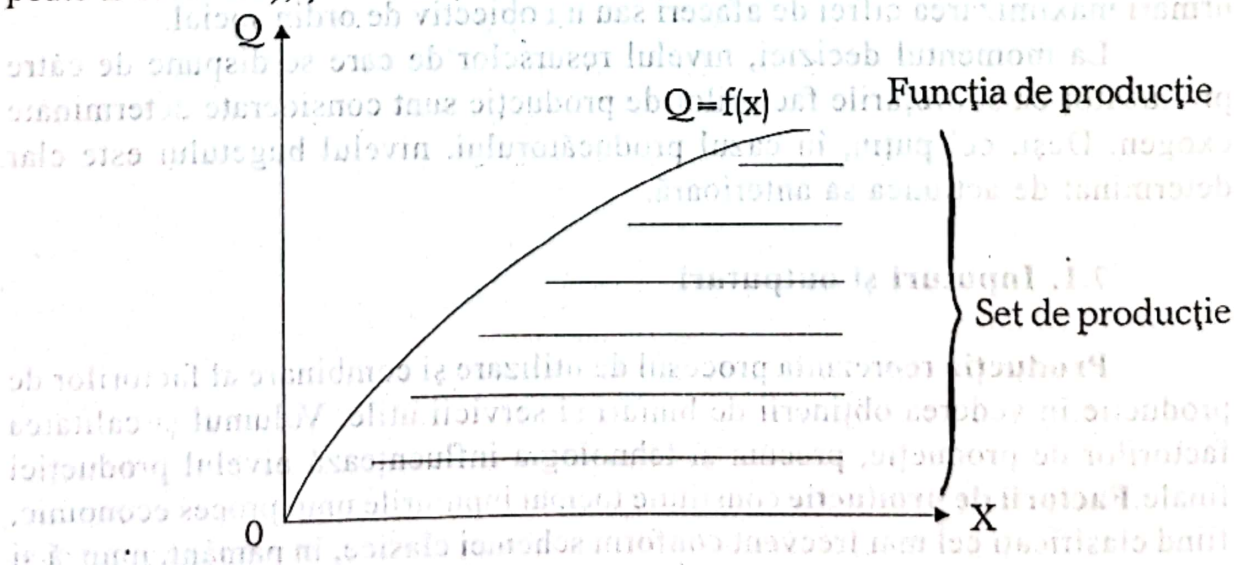


Figura 7.1. Setul de producție

Ținând seama de insuficiența resurselor și caracterul lor costisitor se impune a reține numai acele combinații ale factorilor de producție, tehnologice posibile, care conduc la un volum maxim de producție. În acest caz alegerile producătorului având drept criteriu maximizarea producției, se vor limita la examinarea punctelor înscrise pe curba producției. Funcția descriind această curbă se numește funcție de producție.

Funcția de producție descrie relația dintre cantitatea maximă ce poate fi produsă dintr-un bun utilizând combinații alternative ale factorilor de producție. Ea corespunde unui nivel dat al tehnologiei. Desigur factorii implicați în combinație pot fi numeroși. Din rațiuni de simplificare a prezentării vom privilegia situația utilizării a doar doi factori de producție în cantitățile x_1 și x_2 . Iar funcția de producție în formularea sa foarte generală devine $Q = f(x_1, x_2)$.

În mod tradițional acești factori sunt considerați munca (L) și capitalul (K), (alteori munca și pământul), iar funcția devine $f(L, K)$. Pentru ușurința prezentării vom considera că L și K privesc același tip de muncă și de capital. În alte modele, mai complexe, această presupunere poate fi relaxată.

Funcția de producție este menită să ofere cel mai bun răspuns privind combinarea factorilor de producție. Ea ar putea reprezenta, de exemplu, producția unei firme industriale posibil de realizat cu o cantitate mai mare de muncă și mai puțin de capital (astfel de tehnologii se numesc muncă-intensive) sau mai mult capital și mai puțină muncă (tehnologii capital-intensive). Precizarea funcției de producție este destul de dificilă, presupunând calcule sofisticate și o cunoaștere amănunțită a tehnologiei folosite. Oricum ea este o expresie matematică a fenomenului tehnic.

Exemplele următoare prezintă câteva funcții de producție ipotetice în care a și b sunt parametri pozitivi:

$$Q = aLK/(L+K); \quad Q = aL + b\sqrt{K}; \quad Q = a\sqrt{LK}/b.$$

7.3. Produsul fizic mediu și marginal

Considerăm o funcție de producție în forma sa generală $Q = f(L, K)$. Ce se întâmplă cu producția totală, dacă un factor de producție, să presupunem munca, se modifică cu o cantitate, chiar foarte mică, iar capitalul rămâne constant? Probabil se va modifica. În acest caz modificarea producției se datorează în exclusivitate primului factor, ceea ce se scrie:

$$\frac{\Delta Q}{\Delta L} = \frac{f(L+\Delta L, K) - f(L, K)}{\Delta L}$$

Aceasta este expresia produsului sau productivității fizice marginale a muncii. Dacă se raționează pe intervale infinitesimale se constată că produsul marginal este de fapt derivata parțială a funcției de producție în raport cu factorul considerat:

$$P_{mL} = \partial Q / \partial L = f'_L$$

În mod similar se raționează la variația celui de al doilea factor.

$$P_{mK} = \partial Q / \partial K = f'_K$$

Productivitatea marginală a unui factor de producție reprezintă sporul de producție datorat creșterii cu o unitate a unui factor în condițiile în care celălalt (sau ceilalți) factor de producție rămâne constant. Alternativ se poate folosi expresia **randamente factoriale** pentru productivitate marginală.

Spre deosebire de imposibilitatea cuantificării utilității decurgând din consumul unei unități suplimentare dintr-un bun, productivitatea marginală poate fi măsurată, fără dificultate, în unități fizice de produs (tone, m³, bucăți etc.).

Produsul mediu sau productivitatea fizică medie a unui factor de producție exprimă cantitatea de bunuri obținute pe unitatea de factor de producție:

$$P_{ML} = Q/L \quad \text{și} \quad P_{MK} = Q/K$$

În cadrul acestui tip de productivitate, producția este văzută ca rezultat exclusiv al unui singur factor de producție. Modificarea productivității unui factor de producție, ar trebui analizată cu precauție, fiind în fapt posibil ca sporul acestuia să se datoreze altui factor de producție și nu celui în cauză.

În continuare, prezentăm un exemplu de calcul al productivității medii și marginale.

Procesul de producție se realizează prin combinarea celor doi factori de producție, muncă și capital (echipamente). Factorul în raport cu care se va calcula produsul mediu și marginal este munca, iar volumul capitalului va fi menținut constant ($K_0 = 5$ echipamente).

Unități de capital (K_0)	Unități de muncă (L)	Producția totală (Q)	Productivitatea marginală a muncii (P_{mL})	Productivitatea medie a muncii (P_{ML})
5	0	0	-	-
5	1	800	800	800
5	2	2000	1200	1000
5	3	4640	2640	1546,66
5	4	6200	1560	1550
5	5	7500	1300	1500
5	6	8400	900	1400
5	7	8750	350	1250
5	8	8750	0	1093,75

Graficele corespunzătoare producției totale și productivității medii și marginale sunt reprezentate în Figura 7.2. a. și b.

Se constată (Figura 7.2.a.) într-o primă fază că sporul factorului variabil munca determină creșterea producției mai rapidă (curba producției este convexă), după care, producția continuă să crească însă cu o rată descrescătoare (curba devine concavă) pentru ca apoi să stagneze. În cazul creșterilor unitare ale factorului muncă productivitatea fizică marginală exprimă aportul fiecărui muncitor suplimentar la creșterea producției totale.

Referitor la ultimul grafic se constată:

a) produsul fizic marginal crește mai întâi, atinge un maxim în punctul b, după care începe să scadă. Punctul b coincide cu cel de schimbare a concavității curbei producției totale. Atât timp cât produsul marginal se situează deasupra celui mediu (fiecare muncitor suplimentar are un aport superior mediei), ultimul va crește.

b) punctul c reprezintă punctul de maxim pentru produsul mediu, prin care trece și curba produsului marginal.

c) dincolo de acest punct, produsul marginal devine inferior celui mediu, determinând și scăderea acestuia.

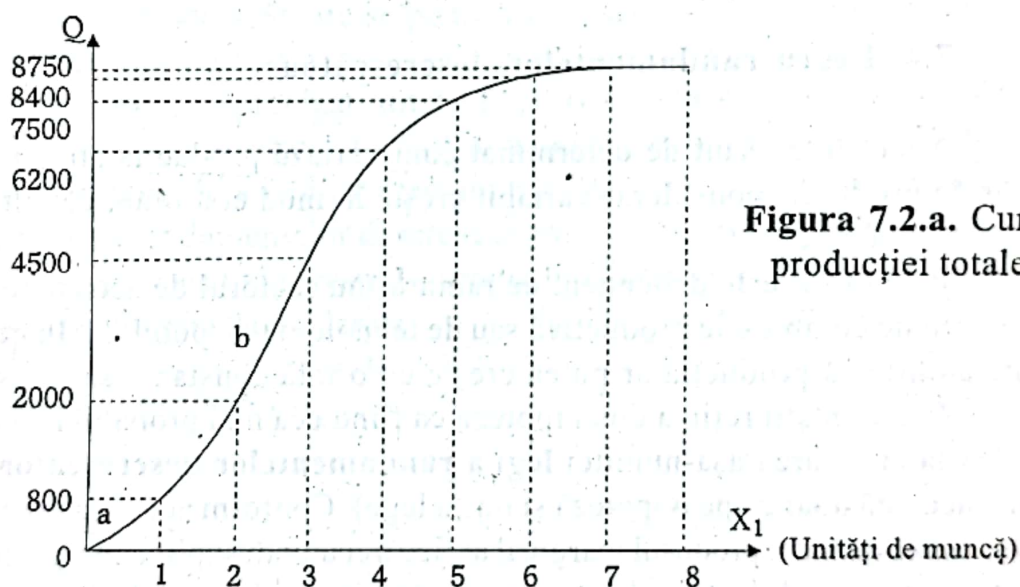


Figura 7.2.a. Curba producției totale

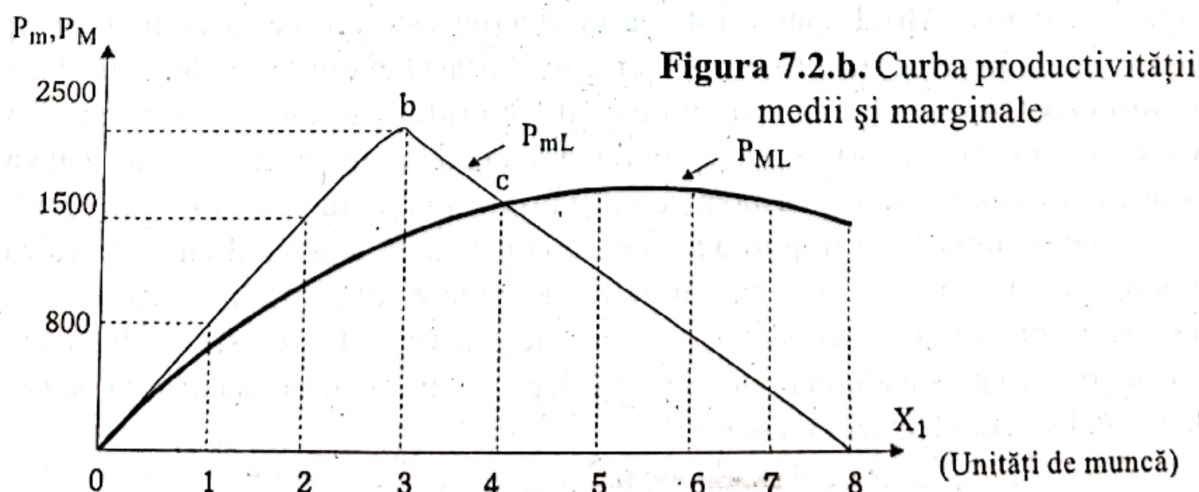


Figura 7.2.b. Curba productivității medii și marginale

Producția are o elasticitate parțială. **Elasticitatea parțială a producției** măsoară în procente modificarea acesteia la variația cu 1 % a unui factor de producție. În raport cu factorul muncă coeficientul de elasticitate se scrie:

$$\varepsilon_L = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta L/L} = \frac{\Delta Q\%}{\Delta L\%}$$

Cum $DQ/DL = P_{mL}$ iar $Q/L = P_{ML}$

$$\varepsilon_L = \frac{P_{mL}}{P_{ML}}$$

Pot exista trei cazuri posibile:

$\varepsilon_L > 1$ dacă $P_{mL} > P_{ML}$,

creșterea producției este superioară creșterii factorului variabil;

$\varepsilon_L = 1$ dacă $P_{mL} = P_{ML}$,

creșterea producției și a factorului variabil sunt egale;

$\varepsilon_L < 1$ dacă $P_{mL} < P_{ML}$,

producția crește mai lent decât factorul muncă.

7.4. Legea randamentelor descrescătoare

Apare interesant de determinat cum variază producția atunci când un factor de producție considerat variabil crește în mod continuu, ceilalți factori nemodificându-se.

Răspunsul este dependent de ramură sau sectorul de activitate precum și de tipul de combinație productivă sau de tehnologia disponibilă. În general se poate admite că producția ar putea crește cu o rată constantă sau în scădere.

Economiștii rețin a doua ipoteză ca fiind cea mai probabilă, ceea ce i-a condus la enunțarea așa-numitei **legi a randamentelor descrescătoare** (deși unii o acceptă doar ca pe o ipoteză și nu ca lege). Conform acesteia, în condițiile unei tehnologii date, produsul marginal al fiecărei unități suplimentare din factorul de producție variabil va scădea progresiv, cantitatea din ceilalți factori utilizați fiind constantă. Altfel spus creșterea producției este din ce în ce mai lentă, atunci când un factor de producție sporește. Această evoluție se poate produce dintru început sau după un anumit nivel al factorului variabil așa cum apare în exemplul precedent. Oricum, mai devreme sau mai târziu, produsul marginal va scădea și va antrena în această mișcare și produsul mediu (vezi Figura 7.2.b.).

Revenind la exemplul anterior se constată că începând cu al patrulea muncitor, producția crește cu cantități în scădere, ajungându-se ca aportul ultimului muncitor la producția totală să fie practic nul. Nu este exclus ca în cazul creșterii personalului peste acest nivel, producția chiar să scadă, iar produsul marginal va fi în consecință negativ.

Aceasta constituie chiar o situație reală pentru unele întreprinderi, în special din țările slab dezvoltate sau în curs de dezvoltare, care la nivelul capitalului de care dispun sunt supradimensionate cu personal. Reducerea numărului angajaților ar conduce la păstrarea nivelului de producție sau chiar paradoxal (însă numai aparent) la creșterea acestuia.

Un exemplu de funcție de producție pentru care ipoteza randamentelor factoriale descrescătoare nu se verifică este cea liniară de tipul:

$$Q = aL + bK; \text{ aici } P_{mL} = f'_L = a \quad \text{și} \quad P_{mK} = f'_K = b$$

$$P_{ML} = Q/L = a + bK/L \quad \text{și} \quad P_{MK} = Q/K = aL/K + b$$

$$\text{Dacă } L \rightarrow 0 \quad P_{ML} \rightarrow \infty, \text{ iar dacă } L \rightarrow \infty \quad P_{ML} \rightarrow a$$

Dacă așa cum se observă în Figura 7.3. productivitatea medie scade tot timpul, cea marginală este constantă și egală cu parametrul corespunzător factorului.

Acest exemplu, deși lipsit de realism, demonstrează faptul că ipoteza randamentelor descrescătoare se poate valida empiric, neconstituind o lege în sensul propriu al cuvântului.

Așa cum s-a precizat anterior, productivitatea marginală reprezintă variația producției raportată la variația factorului considerat, ceea ce din punct de vedere matematic apare ca derivată parțială a funcției de producție. Dacă admitem legea randamentelor descrescătoare și variația factorului de producție într-un interval ce asigură creșterea producției, tot matematic aceasta s-ar putea scrie în cazul funcției considerate:

$$f'_L > 0 \quad f''_L < 0$$

$$f'_K > 0 \quad f''_K < 0$$

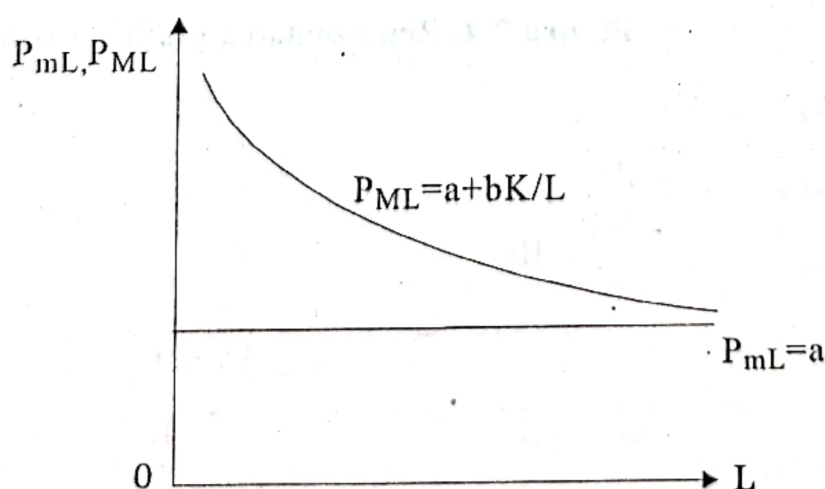


Figura 7.3. Randamente factoriale constante

Analiza întreprinsă până acum, deși furnizează concluzii importante, este oarecum restrictivă. Ea presupune cazul variației unui singur factor de producție în timp ce un alt factor este menținut constant. Aceasta este în fapt o analiză pe termen scurt. Pe termen scurt vor exista întotdeauna factori de producție a căror cantitate nu se modifică. De exemplu, sporirea producției unei firme pentru a răspunde unei cereri mai mari a pieței, poate impune și creșterea numărului de echipamente. Aceasta cere cel puțin timp. În consecință, din punct de vedere tehnic, pe termen scurt, unica alternativă constă în modificarea celorlalți factori de producție precum munca și cantitatea de capital circulant. Modificarea cantității de capital fix se înscrie deci într-un orizont de timp mai îndelungat, limitele producției extinzându-se considerabil.

Termenul scurt sau lung nu sunt și nu pot fi definiți în termeni calendaristici decât în cazuri cu totul particulare. Natura produsului și domeniul de activitate au în acest sens o influență decisivă.

În continuare vom presupune cazul variației simultane a factorilor de producție considerați.

7.5. Izocuante și rata marginală de substituție tehnică

Analiza grafică a modului de combinare a inputurilor pentru obținerea unui volum dat de producție se poate realiza cu ajutorul curbelor de izoprodus sau izocuantelor.

Presupunem aceeași funcție de producție bifactorială $Q = f(L, K)$. Se consideră în plus perfecta divizibilitate a factorilor de producție. În condițiile în care funcția de producție este continuă și derivabilă, vor exista o infinitate de combinații, deci de soluții (L, K) , permițând obținerea unui volum dat de producție. Figura 7.4. prezintă izocuantă corespunzătoare volumului de producție $Q_1 = 200$, obținută cu ajutorul unor cantități diferite de muncă și capital.

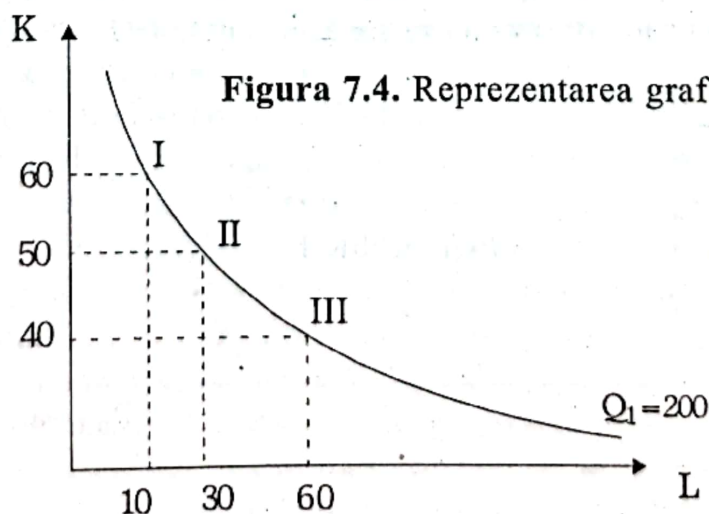


Figura 7.4. Reprezentarea grafică a izocuantei.

O izocuantă reprezintă ansamblul combinațiilor de factori de producție permițând obținerea aceluiași volum de producție.

Firma căreia îi asociem această funcție de producție (expresia matematică nu ne este necesară în acest stadiu), are deci posibilitatea opțiunii între mai multe metode de producție. De exemplu, volumul de producție Q_1 se poate obține fie prin utilizarea unei cantități mai mari de capital și mai puțină muncă (combinația I), fie mai multă muncă și mai puțin capital (combinațiile II și III).

Cu o tehnologie dată, firma poate obține niveluri diferite de producție, iar fiecărui nivel îi va corespunde o izocuantă. În consecință într-un grafic se pot reprezenta o infinitate de izocuante, alcătuind **harta izocuantelor** (Figura 7.5.).

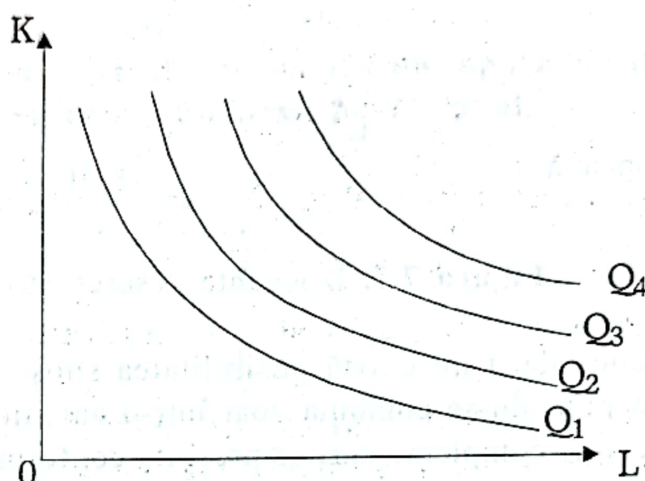


Figura 7.5. Harta izocuantelor

Cu cât sunt mai îndepărtate de origine, cu atât izocuantele relevă niveluri de producție mai mari.

Este exclusă intersecția a două izocuante. În Figura 7.6. sunt prezentate două izocuante care conduc la niveluri de producție diferite Q_1 și Q_2 și unde $Q_1 > Q_2$. Punctul de intersecție H, corespunde unei combinații de factori de producție care ar asigura obținerea fie a producției Q_1 fie Q_2 , ceea ce este evident fals.

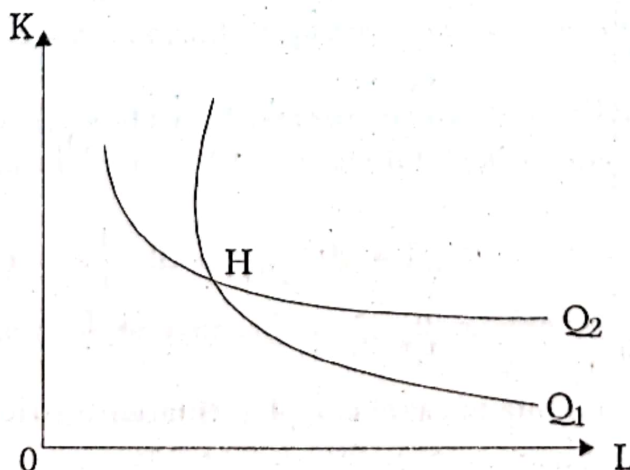


Figura 7.6. Imposibilitatea intersecției izocuantelor

În cazul de față s-a prezentat doar un tip de izocuantă descrescătoare, cea convexă. Se pot întâlni însă și izocuante concave sau liniare (Figura 7.7.).

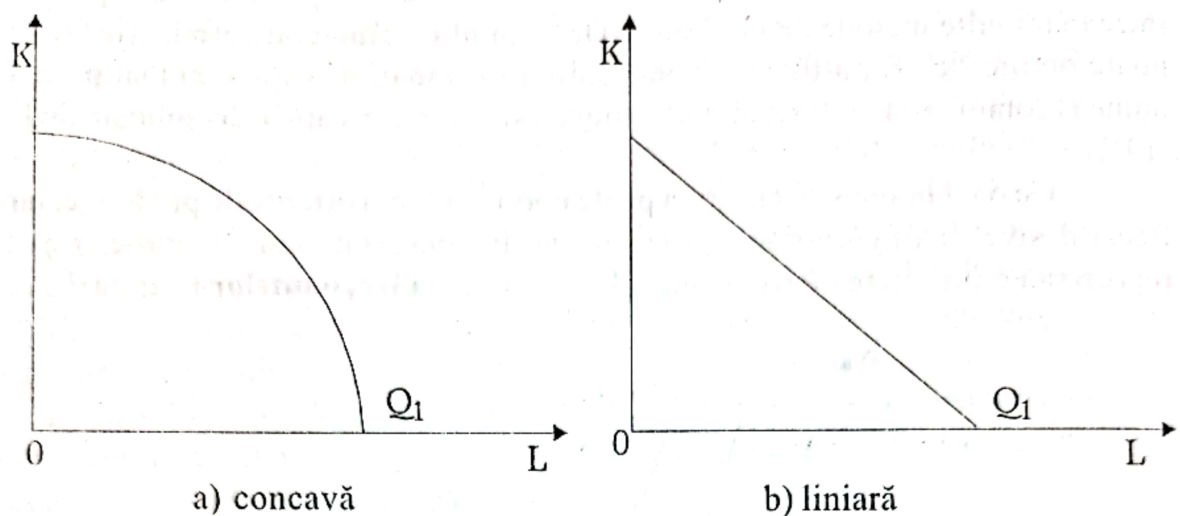


Figura 7.7. Izocuante descrescătoare

De asemenea dacă nu există posibilitatea substituirii factorilor de producție, aceștia putându-se combina doar într-o anumită proporție, atunci izocuanta unor factori complementari se prezintă conform Figurii 7.8. Chiar dacă s-ar dispune de o cantitate mai mare dintr-un factor de producție, outputul nu poate crește, decât dacă și factorul complementar crește corespunzător. De exemplu, atunci când cantitatea din factorul al doilea devine K^{**} , producția se menține la nivelul Q_1 ceea ce se traduce printr-o subutilizare a celui de al doilea factor.

Panta izocuantei oferă o informație tehnică utilă privind substituția între factorii de producție pentru un nivel de producție dat.

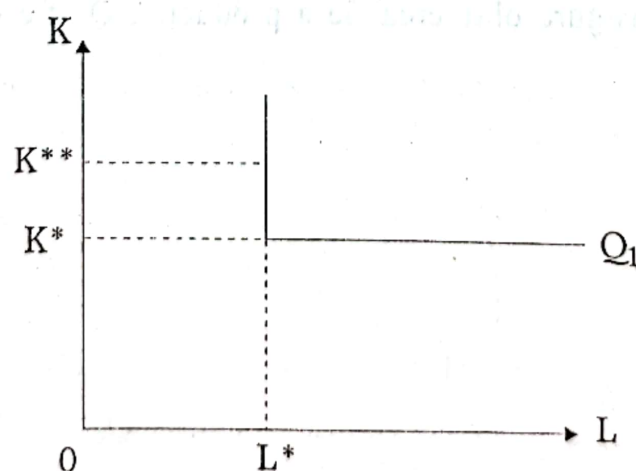


Figura 7.8. Izocuanta în cazul complementarității stricte

Rata marginală de substituție (RMS) măsoară rata cu care o firmă va substitui un factor de producție prin altul astfel încât volumul de producție să rămână constant. Altfel spus RMS reprezintă cantitatea cu care trebuie suplimentat un factor de producție când celălalt se reduce, astfel ca producția să nu se schimbe.

Figura 7.9. prezintă grafic o curbă de izoprodus și opțiunea inițială a firmei de combinare a celor doi factori, H_1 . Dacă din motive independente sau dependente de ea, cantitatea de muncă se reduce cu ΔL , iar firma dorește menținerea constantă a outputului se observă că soluția constă în creșterea capitalului, iar proporția combinării factorilor de producție va fi cea corespunzătoare punctului H_2 .

Raportul $\Delta K / \Delta L$ este denumit **rata marginală de substituție** sau **rata tehnică de substituție a muncii prin capital**.

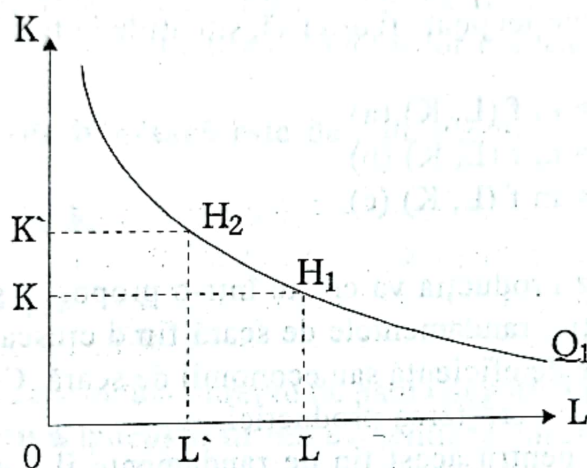


Figura 7.9. Rata marginală de substituție

Dimensiunea RMS va depinde nu numai de volumul producției ci și de cantitatea utilizată de cei doi factori, deci de punctul cu aceste coordonate situat pe harta izocuantelor.

În cazul izocuantelor convexe sau concave, valoarea RMS este variabilă. Excepție face doar izocuanta reprezentată printr-o dreaptă unde RMS este constantă.

RMS este egală cu inversul productivităților marginale. Pentru a demonstra aceasta se scrie diferențiala totală a funcției de producție:

$$dQ = \frac{\partial f}{\partial L} dL + \frac{\partial f}{\partial K} dK = P_{mL} dL + P_{mK} dK$$

Cum de-a lungul izocuantei $dQ = 0$, rezultă că:

$$- dK/dL = P_{mL}/P_{mK} = \text{RMS}$$

Semnul minus apare datorită variației în sens opus a factorilor de producție.

7.6. Randamentele de scară

Cazul randamentelor factoriale privește evoluția producției la modificarea unui singur factor de producție. Din acest motiv în exemplul de la par.7.3. nivelul înzestrării cu capital a fost menținut constant, modificându-se doar cantitatea de muncă.

Este însă posibil, dar pe termen lung, pentru o firmă, să varieze simultan toți factorii de producție. Drept consecință volumul producției va suferi și el modificări. Vom examina în continuare efectul modificării proporționale a factorilor de producție asupra cantității produse de firmă. Acesta este cazul **randamentelor de scară**.

Pornim de la o funcție de producție $Q = f(K, L)$ și creștem cu același factor m ($m > 1$) ambii factori de producție.

Evoluția producției poate fi diferită, situațiile ivite fiind următoarele:

$$f(mL, mK) > m f(L, K) \text{ (a)}$$

$$f(mL, mK) = m f(L, K) \text{ (b)}$$

$$f(mL, mK) < m f(L, K) \text{ (c)}$$

În primul caz producția va crește într-o proporție superioară creșterii factorilor de producție, randamentele de scară fiind crescătoare. Aceasta este sinonim cu o creștere de eficiență sau economii de scară. Costurile unitare vor scădea, concomitent cu creșterea producției.

Un exemplu pentru acest tip de randamente îl constituie conductele petroliere. Creșterea diametrului lor se face cu prețul sporirii proporționale a cantității de factori de producție însă cantitatea de țiței transportată crește mai mult decât proporțional.

Următoarea situație este cea a randamentelor constante. Eficiența nu suferă nici o ameliorare prin creșterea în aceeași proporție a outputului și cantității factorilor de producție.

În ultimul caz randamentele de scară sunt descrescătoare. Se produc pierderi de eficiență, iar economiile de scară sunt negative (dezeconomii de scară)¹.

¹ Determinarea tipului de randamente de scară se poate realiza apelând la proprietatea de omogenitate a unei funcții:

O funcție $Q = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ este omogenă de gradul t dacă:

$$f(mx_1, mx_2, \dots, mx_n) = m^t f(x_1, x_2, \dots, x_n) \text{ pentru orice } m > 1.$$

Discuția se va face după valorile lui t :

- a) $t > 1$, randamentele sunt crescătoare;
- b) $t = 1$, randamentele sunt constante;
- c) $t < 1$, randamentele sunt descrescătoare.

De reținut că una și aceeași tehnologie poate permite, desigur nu simultan, toate tipurile de randamente de scară. Sporirea continuă a producției ar putea asigura trecerea de la randamente de scară crescătoare la cele descrescătoare, dincolo de un anumit nivel al producției.

Totodată o tehnologie dată permite coexistența randamentelor de scară constante și a celor factoriale descrescătoare. Singura deosebire rezidă în cei $n-1$ factori, variabili în primul caz și constanți în cel de al doilea.

7.7. Echilibrul producătorului

7.7.1. Constrângerea bugetară a dreptei izocosturilor

În decizia sa de producție, firma nu ține seama numai de constrângerile tehnice ci și de cele financiare. Presupunem că firma dispune de un buget limitat (B), iar prețurile de achiziție ale factorilor muncă și capital sunt P_L și respectiv P_K .

Constrângerea bugetară este dată de ecuația:

$$B = P_L L + P_K K$$

$$K = - \frac{P_L}{P_K} L + \frac{B}{P_K}$$

Aceasta este ecuația unei drepte de pantă negativă ($- P_L / P_K$), numită **dreapta de buget sau a izocostului**. Ea evidențiază ansamblul combinațiilor posibile de factori de producție, pe care firma poate să-i achiziționeze cheltuind integral bugetul.

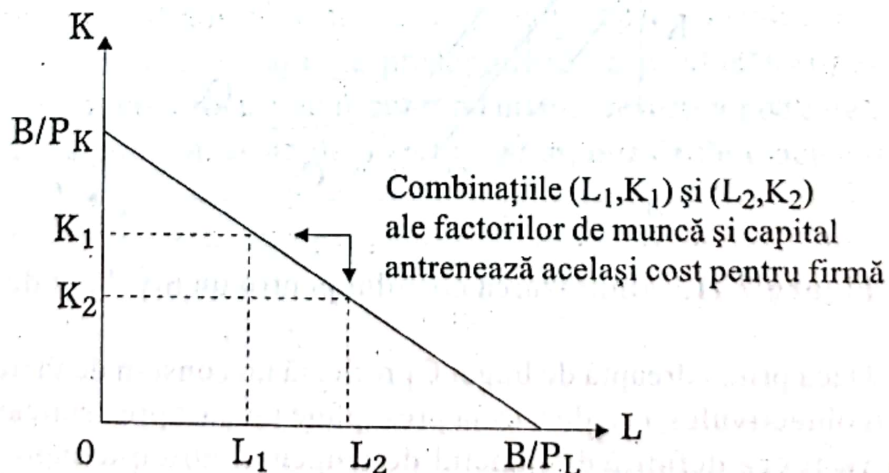


Figura 7.10. Dreapta bugetului producătorului

7.7.2. Alegerea optimă a producătorului

Alegerea unei metode în cadrul analizei producției înseamnă alegerea celei mai bune combinații a factorilor de producție pentru producerea unui bun, ținând seama de constrângeri.

Fiind dată funcția de producție $Q = f(L, K)$, alegerea celei mai bune combinații a factorilor presupune căutarea cantităților K^* și L^* care să fie utilizate pentru a produce o cantitate dintr-un bun Q_0 cu costuri cât mai mici. Sau, altfel spus, determinarea combinației optime pentru a produce cea mai mare cantitate dintr-un bun, dată fiind constrângerea bugetară:

$$\text{Min } C = P_L L + P_K K \quad \text{pentru } Q_0 = f(L, K)$$

sau

$$\text{Max } Q = f(L, K) \quad \text{pentru } C_0 = P_L L + P_K K$$

Aceste două expresii - minimizarea costului sub constrângerea bugetară sau maximizarea cantității sub constrângerea costului sunt similare obiectivului de maximizare a profitului. Se consideră că producătorul nu influențează prin acțiunea sa prețul bunului realizat și nici pe cel al inputurilor folosite.

În figura 7.11 este trasată izocuantă de nivel Q_0 care se confruntă cu harta dreptelor de izocost.

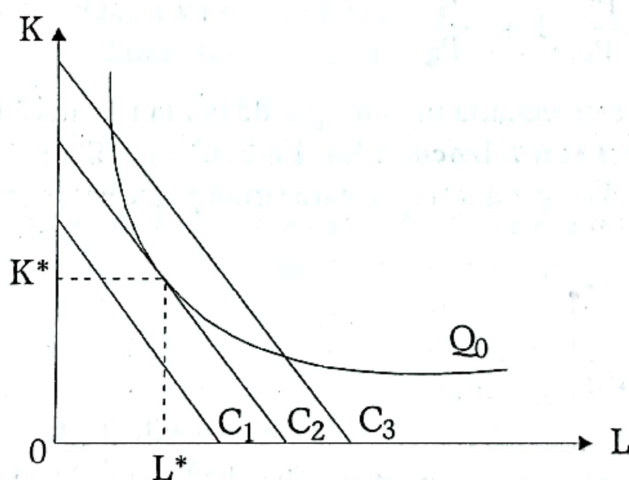


Figura 7.11. Minimizarea costului pentru un nivel dat de producție.

Dacă prima dreaptă de buget C_1 reflectă un consum de factori insuficient atingerii obiectivului, cea de a treia presupune un cost prea ridicat. Combinația optimă va fi cea definită de punctul de tangență între o dreaptă de izocost și izocuantă de nivel Q_0 .

Punctul de optim se află deci simultan pe dreapta de buget C_2 și pe izocuantă Q_0 .

Având în vedere că dreapta bugetului are panta $dK/dL = -P_L/P_K$, iar panta izocuantei este dată de RMS (valoarea sa este de fapt opusul valorii acestei pante) egală la rândul său cu inversul productivităților marginale

$$dK/dL = -P_{mL}/P_{mK},$$

rezultă condiția de optim:

$$P_{mL}/P_{mK} = P_L/P_K \text{ sau } P_{mL}/P_L = P_{mK}/P_K.$$

La optim rata marginală de substituție este egală cu raportul prețurilor factorilor.

Această condiție se poate deduce și pe cale analitică construind o funcție de tip Lagrange:

$$\mathcal{L} = P_L L + P_K K + \lambda [Q_0 - f(L, K)]$$

Condițiile de prim ordin presupun anularea derivatelor parțiale în raport cu cele trei variabile:

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial L} = P_L - \lambda \frac{\partial f}{\partial L} = 0$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial K} = P_K - \lambda \frac{\partial f}{\partial K} = 0$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial \lambda} = Q_0 - f(L, K) = 0$$

iar prin împărțirea primelor două ecuații obținem:

$$P_L/P_K = P_{mL}/P_{mK} = \text{RMS} (L \text{ prin } K) \text{ sau } P_{mL}/P_L = P_{mK}/P_K$$

La același rezultat se ajunge presupunând că producătorul are drept obiectiv maximizarea producției, cunoscut fiind nivelul resurselor de care dispune. În Figura 7.12. s-a trasat dreapta de buget C_0 și un număr de izocuante.

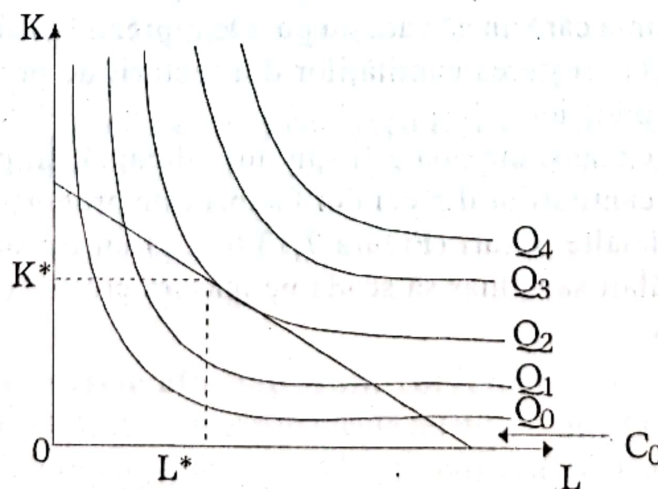


Figura 7.12. Maximizarea producției pentru un cost dat

Se observă că există niveluri de producție accesibile și niveluri inaccesibile, pentru ultimele nivelul resurselor dovedindu-se insuficient. Producția maximă obținabilă cu resursele date corespunde izocuantei tangentă la dreapta bugetului, respectiv Q_2 . Acest punct oferă nu doar informația privind nivelul maxim al producției ci și combinația optimă de factori de producție (L^* , K^*).

Funcția Lagrange asociată acestui caz este

$$\mathcal{L} = f(L, K) + \lambda (C_0 - P_L L - P_K K)$$

Reluând raționamentul anterior obținem aceeași condiție de optim.

Profitul întreprinzătorului este funcție de nivelul producției și de cel al resurselor folosite:

$$\pi = p f(L, K) - (p_L L + p_K K)$$

Maximizarea sa presupune anularea derivatelor parțiale în raport cu L și K :

$$\partial \pi / \partial L = 0 \quad \text{și} \quad \partial \pi / \partial K = 0$$

$$\text{Rezultă } p P_{mL} - p_L = 0 \quad \text{și} \quad p P_{mK} - p_K = 0.$$

De unde se obține condiția de echilibru anterioară.

7.7.3. Calea de expansiune

Harta izocuantelor și ansamblul curbelor de izocost permit determinarea costului total minim pentru niveluri diferite ale producției. În timp nivelul resurselor producătorului se poate ameliora sau din contră înrăutăți. Ca urmare dreapta de buget se va deplasa spre dreapta sau spre stânga (prețurile factorilor sunt presupuse constante).

Pentru fiecare nivel al constrângerii bugetare se poate determina un punct de optim. Linia care unește aceste puncte reprezintă **calea de expansiune a firmei** și reflectă creșterea cantităților din factorii de producție utilizați pe măsura sporirii producției.

Calea de expansiune poate fi sau nu o dreaptă. În primul caz (Figura 7.13.a) creșterea cantităților din cei doi factori este proporțională cu creșterea producției. În celelalte cazuri (Figura 7.13.b și c) un factor poate crește mai repede decât celălalt sau chiar să scadă pe măsura creșterii producției.

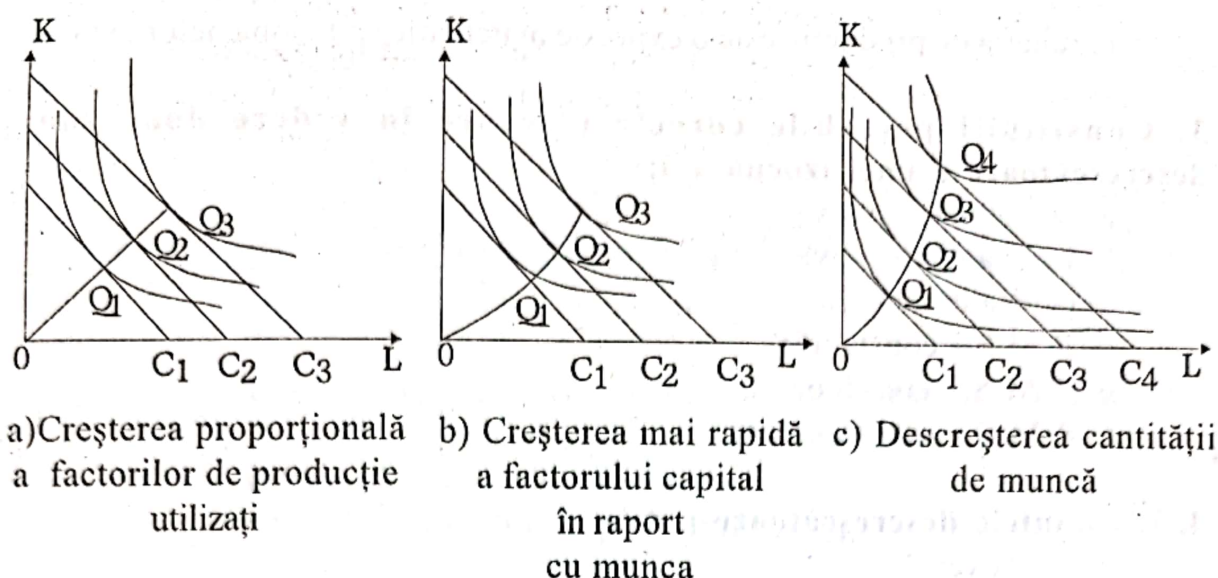


Figura 7.13. Calea de expansiune

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Precizați distincția între termenul scurt și termenul lung, pornind de la un exemplu concret.
2. Analizați comparativ randamentele factoriale și randamentele de scară.
3. Explicați conținutul legii randamentelor descrescânde.
4. Un producător nu va accepta niciodată să producă atunci când produsul marginal este negativ. Argumentați această opțiune.
5. Analizați procesul combinării unei suprafețe date de pământ cu un număr variabil de muncitori agricoli.

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Raportul dintre creșterea producției și creșterea unui factor de producție, în condițiile în care ceilalți rămân nemodificați reprezintă:
 - a. productivitatea marginală;
 - b. productivitatea medie globală;
 - c. productivitatea medie factorială.
2. Care din următoarele afirmații sunt corecte:
 - a. funcția de producție pune în evidență relațiile dintre factorii de producție;
 - b. funcția de producție descrie relația dintre cantitatea produsă dintr-un bun oarecare și cantitățile utilizate din factori de producție diferiți, necesari fabricării sale;

c. funcția de producție este o expresie matematică a fenomenelor tehnice.

3. Constituți perechile corecte (se are în vedere doar zona descrescătoare a unei izocuante):

- a. izocuantă convexă;
- b. izocuantă concavă;
- c. izocuantă lineară;
- d. R M S - constantă;
- e. R M S - crescătoare;
- f. R M S - descrescătoare

4. Izocuantele descrescătoare pot fi:

- a. convexe;
- b. concave;
- c. liniare;
- d. toate.

5. Rata marginală de substituie între factorii de producție exprimă:

- a. modificarea volumului producției la creșterea cu o unitate a unui factor de producție;
- b. modificarea unui factor de producție, atunci când un altul se diminuează cu o unitate, volumul producției menținându-se constant;
- c. productivitatea marginală a factorului substituit raportată la productivitatea marginală a factorului de substituie;
- d. productivitatea marginală a factorului de substituie raportată la productivitatea marginală a factorului substituit.

6. Dacă toți factorii de producție dintr-o combinație productivă sporesc cu 100%, iar producția înregistrează o creștere cu 125%, atunci această situație:

- a. demonstrează legea randamentelor descrescătoare;
- b. ilustrează creșterea randamentelor de scară;
- c. nu este conformă cu principiul economiilor de scară.

7. Se dă următoarea funcție de producție:

$$Q = ax_1^\alpha x_2^\beta x_3^\gamma \quad a > 0$$

Să se determine tipul de randamente de scară în funcție de valorile lui α , β , γ .

Capitolul 8

Costurile de producție și oferta firmei

Costurile explicite, costurile implicite și profitul economic.

Costurile de producție pe termen scurt.

Oferta firmei pe termen scurt.

Costul de producție pe termen lung.

SECȚIUNEA A. Fundamente

Orice firmă are obiective și constrângeri. Teoria tradițională a firmei presupune că principalul obiectiv al firmei îl constituie maximizarea profitului, în fapt rațiunea existenței sale pe piață. Fac excepție de la acest obiectiv întreprinderile fără scop lucrativ. În anumite circumstanțe, firmele pot urmări și alte obiective precum maximizarea cifrei de afaceri, îmbunătățirea condițiilor de muncă, dar, în fond, acestea sunt subsumate obiectivului central de obținere a unui profit maxim. Din această perspectivă este analizat comportamentul producătorului.

Realizarea obiectivului este dependentă de constrângerile firmei. Acestea privesc, în primul rând costul de producție (imaginea constrângerilor tehnologice și a piețelor factorilor de producție - surprinse prin dreapta bugetului), iar apoi cererea consumatorilor vizând produsele sale.

La baza obținerii unui bun stau resursele. Acestea sunt limitate, imprimând același caracter și bunurilor economice produse. Din acest motiv bunurile economice, ca și resursele, se achiziționează în schimbul unui preț¹.

Decizia de a produce un bun economic presupune renunțarea la utilizarea resurselor, indiferent de tipul lor, într-un scop alternativ. De aceea toate costurile sunt de fapt **costuri de oportunitate**. Acestea reprezintă costul unei acțiuni în termenii sacrificiului presupus de realizarea sa, sau al oportunităților la care se renunță. Ele constituie o restricție fundamentală a capacității firmei de a-și maximiza profitul.

¹ Nu orice bun economic este însoțit de un preț. Anumite bunuri, care par a exista din abundență fiind gratuite devin rare; de exemplu locurile de parcare din acele orașe unde staționarea contra plată nu există încă.

8.1. Costurile explicite, costurile implicite și profitul economic

Orice producător este interesat în cunoașterea nivelului costului de producție. Acest nivel reprezintă o informație esențială în determinarea calculelor de eficiență și mai departe, a deciziilor producătorului.

Măsurarea costurilor nu se dovedește simplă, în primul rând datorită conotației lor multiple. În general aceasta se poate realiza în sens contabil sau în sens economic. Criteriul avut în vedere îl reprezintă sursa factorilor de producție antrenați în activitatea economică - dacă ei provin din afara firmei fiind furnizați de terți sau din interiorul firmei. Din acest punct de vedere distingem costuri explicite și implicite. Determinarea contabilă reține doar costurile explicite, în timp ce cea economică și pe cele implicite.

Costurile explicite - reprezintă plățile efectuate de firmă pentru achiziționarea sau închirierea factorilor de producție provenind din exteriorul firmei. Acestea vor include salariile plătite angajaților (muncitori și manageri - alții decât proprietarii firmei), plățile pentru cumpărarea materiilor prime, pentru serviciile de transport sau financiare, comisionare, inclusiv amortizarea capitalului fix ce aparține firmei. Costurile de oportunitate sunt în acest caz situate chiar la nivelul acestor plăți.

Factorii de producție, atrași din interiorul firmei sunt și ei evaluați, în sens economic, în termenii costului de oportunitate. Acestea sunt **costurile implicite**. Acești factori de producție sunt aceiași cu cei proveniți din afara firmei cu singura deosebire că folosirea lor nu are caracter oneros, nefiind necesare plăți în baza unor contracte încheiate între proprietari și alți posesori de factori de producție. Astfel de costuri privesc munca proprietarului, clădirile proprii sau capitalul bănesc adus în afacere de întreprinzător. În fiecare din aceste cazuri există, în general, alternative ale utilizării lor. De exemplu, proprietarul ar putea desfășura o activitate în folosul altcuiva, primind în schimb un salariu pentru munca prestată; clădirile ar putea fi închiriate generând rentă; capitalul bănesc ar putea fi dat cu împrumut sau depus la o bancă, ceea ce aduce dobândă. Evaluarea acestor factori în termenii costului de oportunitate se face luând în considerare cea mai bună alternativă, deci acolo unde se obține o valoare maximă pentru randamentul lor dacă s-ar utiliza în afara firmei (sau chiar în cadrul firmei însă pentru alții) și nu în activitatea curentă.

În anumite circumstanțe, costul de oportunitate ar putea fi zero, semnificând faptul că nu există alternativă de utilizare a factorilor de producție în cauză. Aceste costuri nu apar surprinse în costurile contabile, dar aceasta nu face costurile mai mici decât cele reale.

Distincția între costurile implicite și cele explicite este importantă și pentru înțelegerea conceptului de profit.

În general profitul reprezintă excedentul încasărilor asupra costurilor. Dacă se raționează în termeni contabili, profitul (contabil) va fi diferența dintre venitul total și costurile explicite. În sens economic, profitul (economic) se va

obține scăzând și costurile implicite. Din acest motiv profitul economic este inferior celui contabil (Figura 8.1.)

VENITUL TOTAL		
Costul contabil	Profit contabil	
Cost explicit	Cost implicit	Profit economic
Cost de producție-Cost de oportunitate		

Figura 8.1. Costul de producție și profitul

În continuare prezentăm un exemplu de determinare a costului și profitului, în cazul unei firme imaginare.

Venitul total.....	500.000 u.m.
Costul explicit	
Salarii.....	200.000 u.m.
Materiale.....	75.000 u.m.
Rente.....	25.000 u.m.
Profitul contabil.....	200.000 u.m.
Costul implicit	
Salariile proprietarilor.....	50.000 u.m.
Dobânda la capital.....	25.000 u.m.
Profit economic.....	125.000 u.m.

Se observă că profitul economic există, însă este inferior celui contabil. În anumite situații el poate fi negativ, chiar dacă profitul contabil este pozitiv.

8.2. Costurile de producție pe termen scurt

Dinstincția costuri implicite - costuri explicite reprezintă doar un mod de abordare a costurilor. Un alt criteriu de clasificare a costurilor îl reprezintă orizontul de timp avut în vedere.

Pe termen scurt costurile unei firme pot fi fixe, variabile, medii și marginale.

Costurile fixe (C_F) se referă la factorii de producție oferiți în cantitate fixă în cursul unei perioade, modificarea lor cerând un timp mai mult sau mai puțin îndelungat, funcție de specificul activității. Aceste costuri sunt independente de volumul producției, fiind pozitive chiar dacă firma nu produce nimic (cu condiția însă ca ea să fie în funcțiune). În costurile fixe sunt cuprinse amortizarea echipamentelor de producție și clădirilor firmei, dobânzile plătite la credite,

asigurările, rentele, salariile managerilor, cheltuielile generale ale firmei, impozitul pe teren și alte taxe care nu depind de cantitatea produsă etc. Grafic, costurile fixe sunt reprezentate de o dreaptă paralelă axei producției (Figura 8.2).

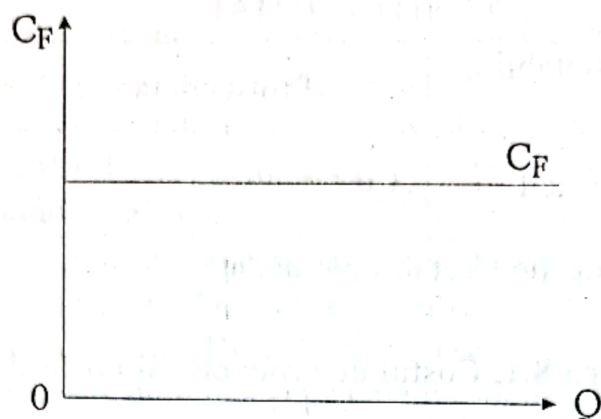


Figura 8.2. Costul fix

Costurile variabile (C_v) sunt dependente de volumul producției, modificându-se în același timp și sens cu acesta. Spre deosebire de costurile fixe, cele variabile pot fi evitate sau diminuate pe termen scurt. În costurile variabile sunt cuprinse cheltuielile cu materiile prime, materialele și combustibilul, energia necesară echipamentelor, salariile plătite muncitorilor etc. Unele din aceste elemente de cost se modifică strict proporțional în raport cu producția, în timp ce altele nu.

Forma curbei costurilor variabile este determinată prin acțiunea legii randamentelor descrescătoare. Într-o primă fază productivitățile marginale au tendința de creștere (vezi Figura 7.2.b). Producția va crește din acest motiv mai repede decât consumul factorilor variabili. Când însă creșterea producției se reduce, iar randamentele factoriale marchează tendința de scădere confirmând legea descreșterii randamentelor, costurile variabile încep să crească progresiv mai rapid decât producția. Curba costurilor este mai întâi concavă, devenind apoi convexă. Cum o producție zero nu ocazionaază nici un consum de factori variabili, punctul de plecare al curbei îl reprezintă originea (Figura 8.3).

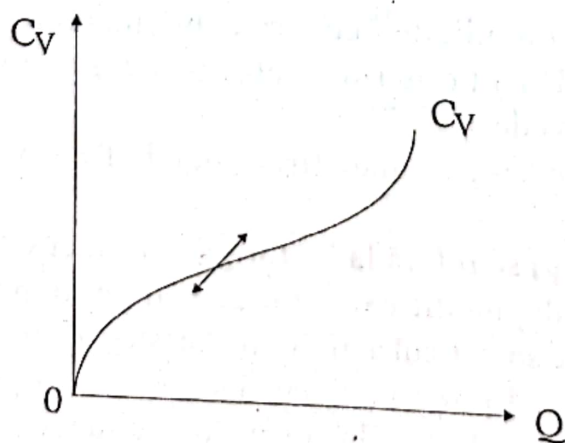


Figura 8.3. Costul variabil

Costul total (C_T) se referă la consumul tuturor factorilor de producție utilizați într-o perioadă dată. El reprezintă suma costurilor fixe și a costurilor variabile

$$C_T = C_F + C_V,$$

motiv pentru care costurile totale, ca și cele variabile, sunt dependente de nivelul producției. Grafic această curbă o reproduce pe cea a costurilor variabile, fiind însă deplasată în sus cu o mărime egală cu cea a costului fix (Figura 8.4).

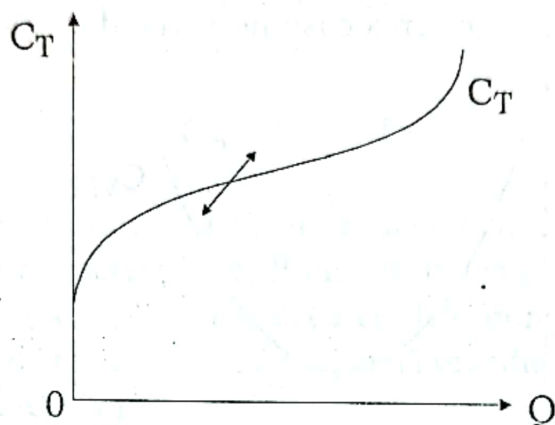


Figura 8.4. Costul total

Costul total depinde nu doar de volumul producției ci și de prețurile de achiziție ale factorilor de producție. S-a presupus însă că firma nu poate influența sau controla aceste prețuri, relația privilegiată fiind cea între cost și cantitatea produsă. Curbele costului își vor modifica însă poziția la orice schimbare survenită în prețurile inputurilor.

Cunoașterea costului total este importantă pentru firmă, însă costurile medii reprezintă o informație suplimentară utilă în analiza pe termen scurt a firmei.

Costul fix mediu (C_{FM}) reprezintă costul fix pe unitatea de produs:

$$C_{FM} = C_F / Q$$

Curba costului fix mediu este permanent descrescătoare în raport cu producția având ca asimptote cele două axe (Figura 8.5.).

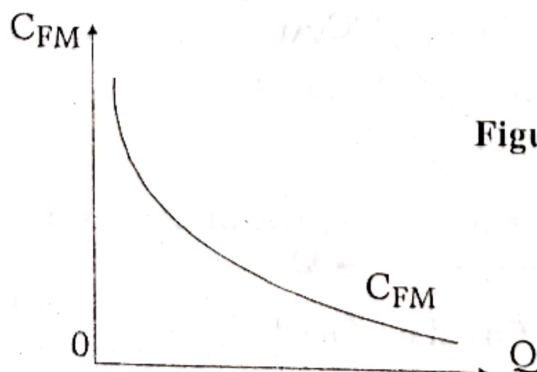


Figura 8.5. Costul fix mediu

Costul variabil mediu (C_{VM}) este costul variabil pe unitatea de bun economic produsă:

$$C_{VM} = C_V / Q$$

Evoluția sa derivă din evoluția productivității medii. Pe măsură ce productivitatea medie crește (până la punctul c, în Figura 7.2.b) costurile variabile se reduc atingând punctul de minim corespunzător nivelului maxim al productivității medii. Dincolo de acest punct, productivitatea medie începe să scadă ceea ce determină creșterea costului variabil mediu. (Figura 8.6.).

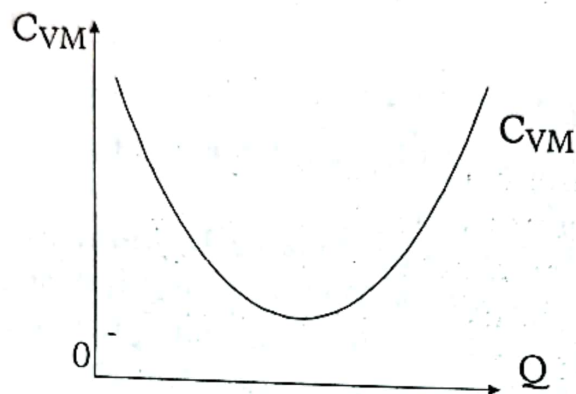


Figura 8.6. Costul variabil mediu

Costul total mediu (C_{TM}) reprezintă costul fiecărei unități de produs. El este suma costului fix mediu și a celui variabil mediu:

$$C_{TM} = C_T / Q$$

$$C_{TM} = C_{FM} + C_{VM}$$

Curba sa are o evoluție asemănătoare celei a costului variabil mediu, cu deosebirea că este deplasată mai sus și la dreapta față de aceasta din urmă, datorită costului fix mediu (Figura 8.7.).

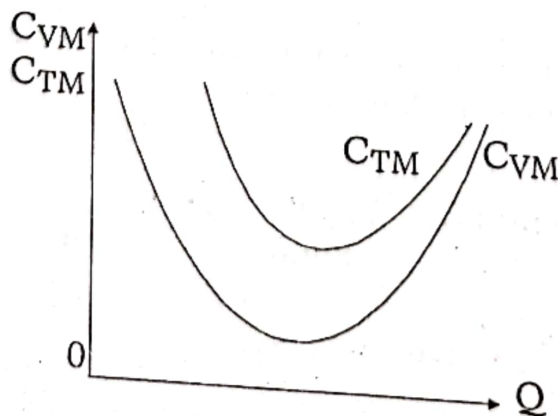


Figura 8.7. Costul total mediu

Se observă că sporirea producției conduce la apropierea celor două curbe, ca urmare a reducerii sensibile a costului fix mediu.

Costul marginal (C_m) reprezintă costul producerii unei unități suplimentare. Se calculează prin raportarea variației costului total la variația producției:

$$C_m = DC_T / DQ$$

Costul marginal, se observă, este panta costului total (sau variabil).

Cum costul fix este independent de evoluția producției, costul marginal se poate calcula și în funcție de variația costului variabil.

$$C_m = DC_V / DQ$$

Forma curbei costului marginal se poate deduce plecând de la aceeași lege a randamentelor descrescânde. Productivitatea marginală în creștere reduce costul unităților suplimentare, ceea ce determină costul marginal să se reducă. Ulterior, când productivitatea marginală se reduce, costul fiecărei unități suplimentare este în creștere.

Curba costului marginal va intersecta în punctul de minim atât curba costului variabil mediu cât și pe cea a costului mediu. Când timp noile unități de producție vor costa mai puțin decât media, producția lor va determina reducerea costului mediu (dar și a costului variabil mediu). Și invers, atunci când costul marginal excede costul mediu.

Costul variabil mediu și costul marginal au același punct de pornire, fiind egale pentru prima unitate produsă (Figura 8.8.).

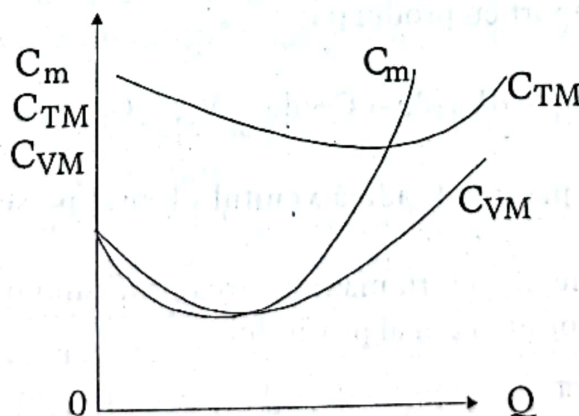


Figura 8.8. Costul marginal

8.3. Oferta firmei pe termen scurt

Cererea consumatorilor este determinantă în atingerea obiectivului producătorului individual. Acesta poate produce atât cât tehnologic este posibil,

poate stabili orice preț dorește, dar va vinde numai atât cât consumatorii vor dori să cumpere.

Corespunzător unui nivel dat al prețului, firma va vinde o anumită cantitate pe piață. Relația dintre preț și cantitatea vândută de firmă reprezintă curba cererii la firmă. În general, cererea la firmă este diferită de cererea pieții. Excepția o constituie monopolul unde cele două curbe coincid. Prețul pe piață se poate stabili sub influența (sau controlul) sau în afara oricărui control din partea unuia sau mai multor firme. Considerăm în continuare cazul unui producător al cărui obiectiv rămâne cel de obținere a unui profit maxim.

Prețul pieței se stabilește prin acțiunea tuturor firmelor existente la un moment dat pe piață. În consecință singurele variabile pe care producătorul le poate controla sunt cantitățile utilizate din factorii de producție utilizați și producția destinată vânzării.

A. Determinarea nivelului de ofertă

Deciziile producătorului pot fi adoptate în termenii analizei marginale. În acest sens, el va urmări ajustarea acelor variabile, pe care le poate controla, până la un punct dincolo de care creșterea profitului devine imposibilă.

Relația dintre maximizarea profitului și marginalism devine evidentă în cazul alegerii nivelului optim al producției.

Ca rezultat al diferenței dintre venitul total (V_T) și costul total (C_T), ambele dependente de volumul producției, profitul va fi influențat la rândul său de cantitatea produsă:

$$p(q) = V_T(q) - C_T(q)$$

Condiția necesară pentru maximizarea profitului constă în anularea derivatei acesteia în raport cu producția:

$$dp/dq = dV_T/dq - dC_T/dq = V_m - C_m$$

unde V_m este venitul marginal, adică venitul obținut pe seama vânzării unei unități suplimentare.

Condiția suficientă pentru maximizarea profitului o reprezintă semnul negativ al derivatei de ordinul doi al profitului:

$$\left. \frac{d^2\pi}{dq^2} \right|_{q=q^*} = \left. \frac{d\pi'(q)}{dq} \right|_{q=q^*} < 0,$$

unde q^* reprezintă nivelul optim al outputului.

Atât timp cât profiturile suplimentare (sau marginale) decurgând din creșterea cu o unitate a producției sunt pozitive ($V_m > C_m$), producătorul va avea interes să crească producția. Aceste profituri sunt însă în scădere iar atunci când devin zero incitația pentru creșterea outputului dispare. Dincolo de acest punct, profiturile marginale devin negative, iar profitul total se reduce.

B. Construirea funcției ofertei individuale

În Figura 8.9. este prezentată decizia de producție a firmei, pe termen scurt. Prețul pieței, determinat exogen, este p^* , iar curba cererii la firmă este paralelă la abscisă trecând prin p^* . Fiecare unitate suplimentară este vândută la același preț, motiv pentru care venitul marginal este egal cu prețul. Producția optimă (q^*) corespunde punctului de intersecție dintre dreapta prețului (sau venitul marginal) și cea a costului marginal. Cum pentru acest nivel al producției prețul este superior costului mediu, profiturile sunt pozitive. Dacă prețul ar fi inferior costului mediu - de exemplu p^{***} , firma ar pierde cu fiecare unitate vândută.

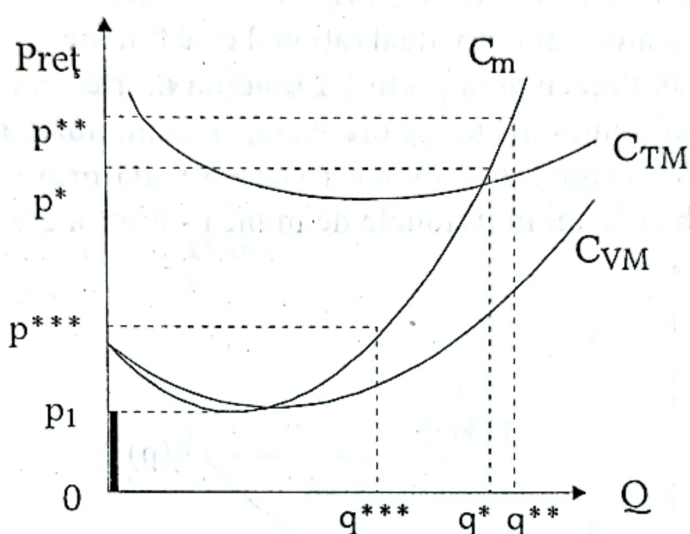


Figura 8.9. Curba ofertei firmei pe termen scurt

Reducerea producției sub nivelul q^* , ar determina veniturile să scadă mai mult decât costurile, profiturile diminuându-se și ele. Dincolo de acest nivel costul marginal excede prețul (p^*), iar profiturile ar avea aceeași tendință de reducere.

În consecință, doar nivelul de producție q^* asigură maximizarea profitului, dat fiind prețul și curbele costului.

Se observă că acest nivel de producție trebuie să corespundă intersecției prețului cu ramura crescătoare a costului marginal. Orice nivel de preț superior lui p^* (de ex. p^{**}) incită producătorul să ofere mai mult, adică q^{**} , sporindu-și astfel profiturile. Curba costului marginal arată deci cât de mult este dispus un producător să ofere pentru un nivel dat al prețului.

Pentru niveluri foarte joase de preț această concluzie trebuie privită cu precauție.

Pentru un preț inferior lui p_1 , corespunzător minimului costului variabil mediu, producătorul ar putea decide să nu producă nimic. Producția vândută la acest preț nu acoperă costurile variabile, pierderile adăugându-se celor ale costurilor fixe. Reducând producția la zero, firma ar putea suporta doar costurile fixe și evita pe cele variabile.

Deoarece pe termen scurt firma nu poate evita toate costurile dar nici

înceta să existe, cea mai bună decizie este de a nu produce nimic. Un preț puțin mai mare decât p_1 determină creșterea ofertei. Chiar dacă există pierderi, prețul fiind inferior costului mediu, atâta timp cât costurile variabile vor fi acoperite, decizia de maximizare a profitului implică continuarea producției.

În concluzie curba ofertei firmei pe termen scurt arată cât de mult ar putea aceasta produce pentru niveluri diferite de preț. Pentru o firmă care urmărește maxim de profit și care preia prețul pieței ca dat, această curbă este dată de segmentul curbei costului marginal, cu pantă pozitivă, aflat deasupra punctului de minim al costului variabil mediu. Pentru prețuri inferioare acestui nivel, decizia firmei este de reducere a producției la zero.

Oferta producătorului individual rațional este funcție crescătoare de preț - $q = q(p)$; $q'(p) > 0$. Prezentarea grafică a funcției ofertei se face asemănător funcției cererii, prețul fiind surprins pe ordonată, iar cantitatea oferită pe abscisă (Figura 8.10.). Curba ofertei este în acest caz normală prin opoziție cu cele anormale (vezi curba ofertei individuale de muncă - Figura 2.9. Cap.2).

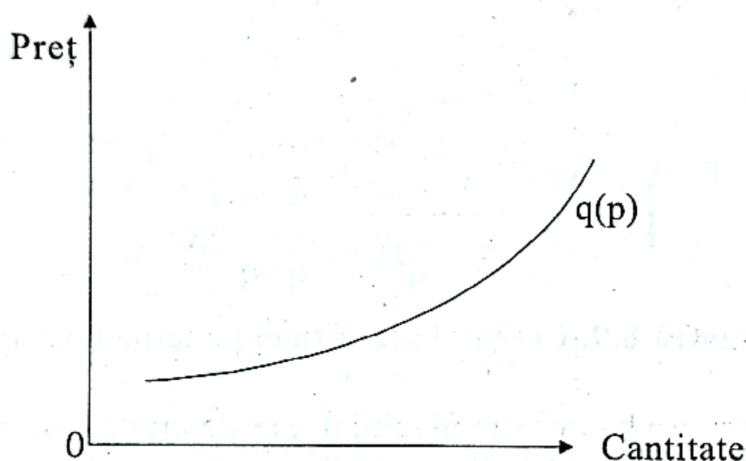


Figura 8.10. Curba ofertei individuale

8.4. Costul de producție pe termen lung.

A. Costul mediu pe termen lung

Pe termen lung distincția între inputurile fixe și variabile dispare, toți factorii devenind variabili. Producția unei firme poate spori nu numai prin creșterea cantității de muncă sau de capital circulant ci și pe seama construirii unor noi unități de producție sau sporirii volumului echipamentelor. Toate costurile vor fi în consecință variabile, iar legea descreșterii productivităților marginale își pierde actualitatea.

Pe termen lung toți factorii de producție pot crește strict proporțional sau nu. Vom reține pentru analiză doar primul caz. Ajustările în cantitățile tuturor inputurilor în aceste condiții semnifică modificări în scara producției.

Randamentele de scară pot fi crescătoare, descreșcătoare sau constante. În prima situație randamentul utilizării factorilor crește și concomitent costul

mediu pe termen lung (CMTL) se reduce (Figura 8.11.a). Aceasta este situația economiilor de scară, avută în vedere de întreprinzători atunci când extind scara producției. Sursele economiilor de scară pot fi de natură tehnică sau financiară. O producție mai mare permite utilizarea unor tehnologii eficiente, de mare randament, utilizarea mai bună a personalului, dar și condiții de creditare avantajoase, respectarea termenelor de livrare și chiar reduceri de preț în cazul achiziționării unor cantități mari de factori de producție.

Dincolo de un anumit nivel de producție, dezechonomiile de scară devin predominante, iar costul mediu pe termen lung va crește în consecință (Figura 8.11.c). Cauzele rezidă în dificultăți de ordin administrativ și probleme de comunicare în cadrul firmei.

Între randamentele de scară crescătoare și cele descrescătoare poate exista o zonă în care modificarea scării producției nu afectează costul mediu. Randamentele de scară sunt în acest caz constante (Figura 8.11.b).

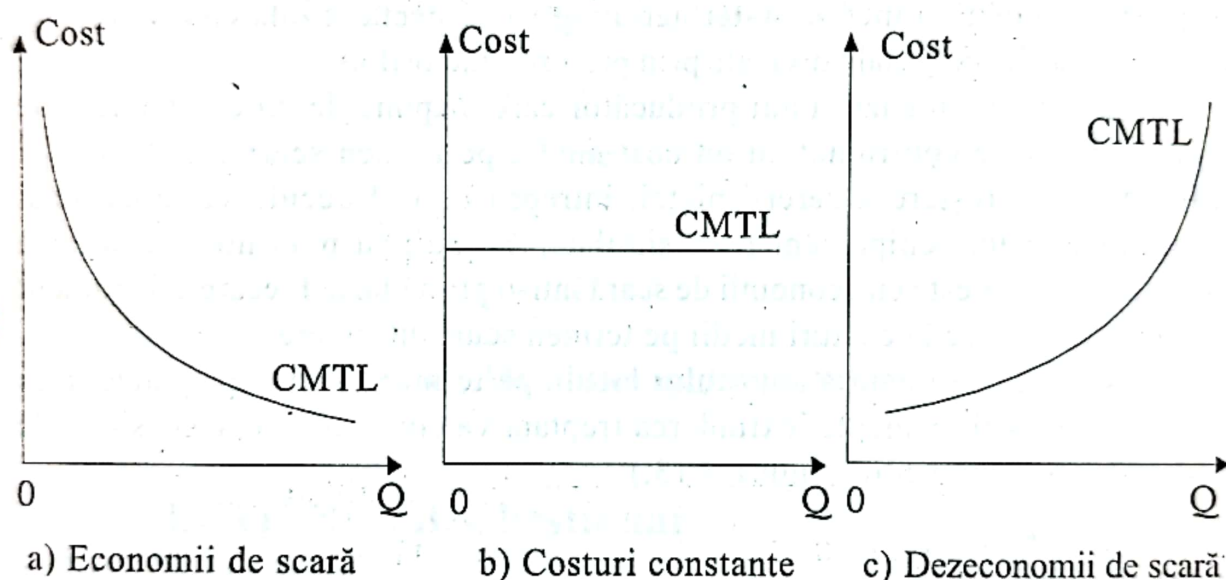


Figura 8.11. Situații alternative pentru costul mediu pe termen lung

Costul mediu pe termen lung este ca și cel pe termen scurt o curbă în U, datorită efectului randamentelor de scară (Figura 8.12.).

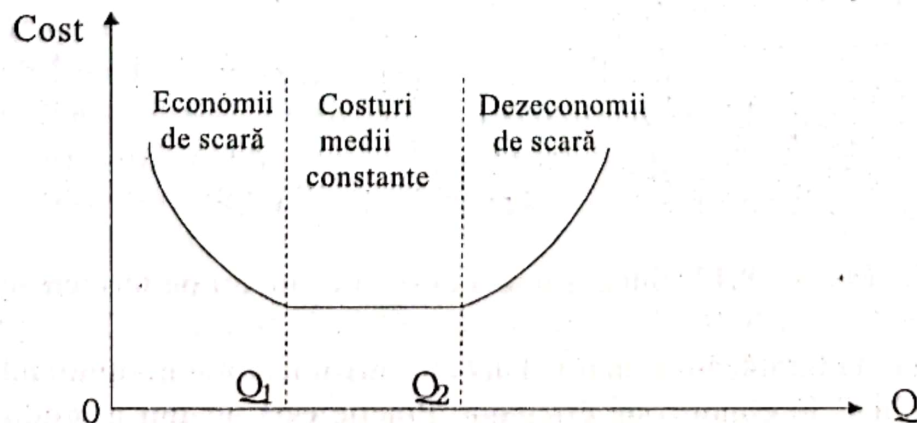


Figura 8.12. Costul mediu pe termen lung

Se constată că pentru o producție inferioară lui Q_1 , efectul economiilor de scară este predominant, în timp ce o producție superioară lui Q_2 generează dezechilibrul de scară. În cele mai multe reprezentări ale costului mediu pe termen lung, zona intermediară lipsește. Studiile empirice demonstrează existența ei - costurile medii modificându-se nesemnificativ la creșterea producției.

B. Relația între costul mediu pe termen scurt și costul mediu pe termen lung.

Construirea curbei costului pe termen lung se va realiza considerând într-unite următoarele condiții:

- Prețurile factorilor de producție sunt date;
- Tehnologia și calitatea factorilor nu suferă ameliorări în timp;
- În obținerea oricărui nivel de producție întreprinzătorul optează pentru o combinație corespunzătoare minimului costului mediu. Altfel spus fiecare punct de pe curba costului mediu pe termen lung va respecta regula egalității între productivitățile marginale divizate prin prețurile factorilor.

Considerăm cazul unui producător care dispune de un echipament de producție și este confruntat cu un cost mediu pe termen scurt dat ($CMTS_1$). Anticipând o creștere a cererii pieței, întreprinzătorul decide să se extindă, achiziționând un echipament nou, similar primului. În mod normal această investiție se însoțește cu economii de scară într-o primă fază. Fiecare echipament în plus va conduce la costuri medii pe termen scurt inferioare.

Cum fiecare curbă a costului mediu pe termen scurt corespunde unui număr dat de echipamente, extinderea treptată va conduce la o succesiune de curbe ale costului mediu (Figura 8.13.).

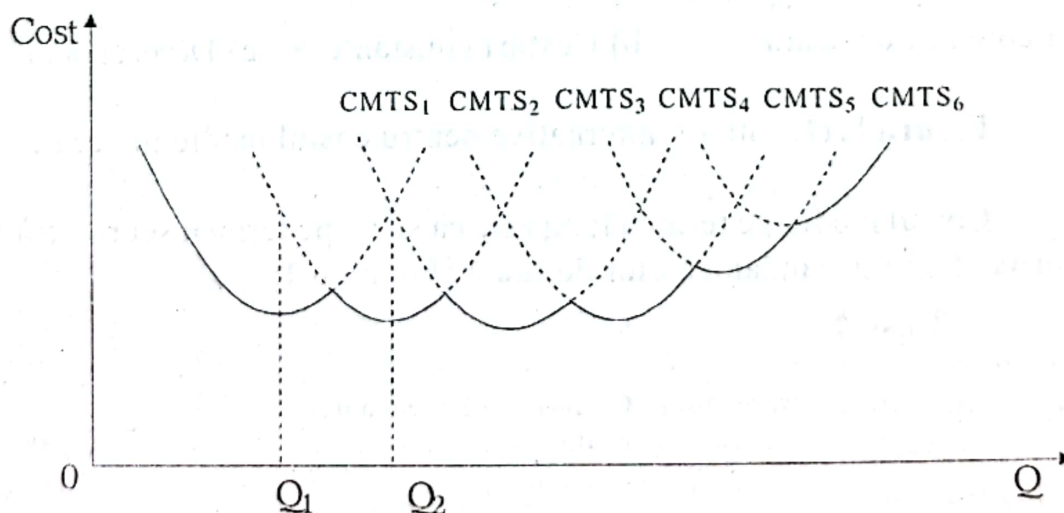


Figura 8.13. Succesiune a costurilor medii pe termen scurt.

Există întotdeauna un nivel dat al echipamentelor permițând obținerea unei producții în condiții de eficiență. Practic este posibil a produce același output cu un număr mai mare sau mai mic de echipamente, însă această decizie

are implicații asupra costurilor. De exemplu, o producție Q_1 este realizată la cel mai mic cost utilizând doar un echipament. Utilizarea a două echipamente pentru aceeași producție ar crește costul mediu. Achiziționarea celui de-al doilea echipament se justifică doar dacă se dorește realizarea unei producții superioare - Q_2 .

Din această succesiune de curbe ale costului mediu pe termen scurt se poate construi curba costului mediu pe termen lung (CMTL). Această curbă, denumită și "curba înfășurătoare", se observă din Figura 8.14. este tangentă curbelor costului mediu pe termen scurt.

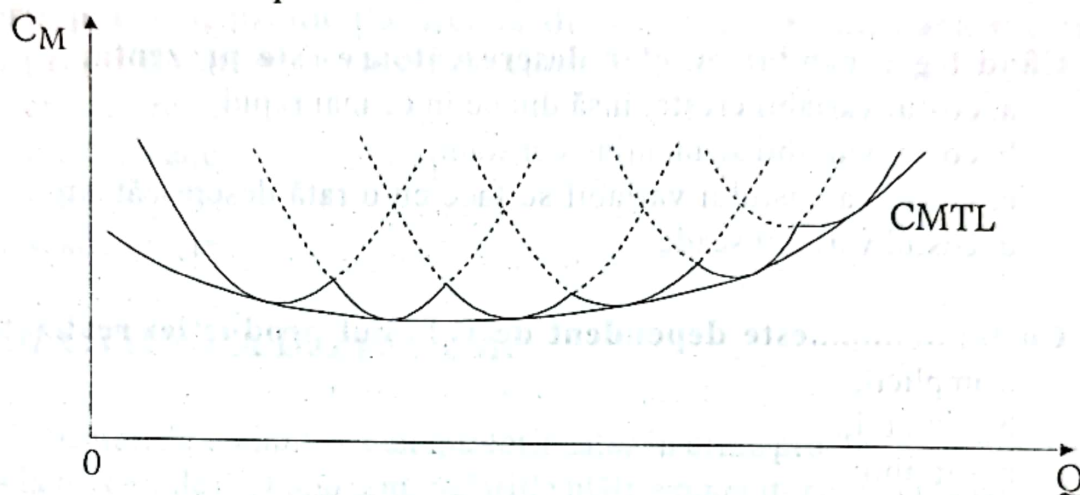


Figura 8.14. Costul mediu pe termen lung.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Analizați corelativ costul de oportunitate, costul explicit, implicit și profitul.
2. Justificați decizia unui întreprinzător de a se menține în activitate chiar dacă profitul economic nu există.
3. Curbele costului mediu pe termen lung și scurt au aceeași formă. Justificați răspunsul.
4. Explicați cum modificările în salariu influențează costul variabil mediu și pe cel marginal asociat utilizării muncii în obținerea producției.
5. Care sunt sursele economiilor de scară ? Dar ale dezechonomiilor de scară ? Precizați aceste surse pornind de la cazul unei firme dintr-un domeniu dat.

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Dobânda plătită de o firmă băncii pentru creditul acordat reprezintă:
 - a. cost explicit;
 - b. cost implicit;
 - c. cost variabil;
 - d. cost de oportunitate.
2. Când legea randamentelor descrescătoare este prezentă:
 - a. costul variabil crește, însă din ce în ce mai rapid;
 - b. costul variabil se menține constant;
 - c. creșterea costului variabil se face cu o rată descrescătoare;
 - d. costul variabil scade.
3. Costul.....este dependent de volumul producției realizate:
 - a. implicit;
 - b. contabil;
 - c. variabil;
 - d. fix.
4. Costul marginal poate fi interpretat drept:
 - a. variația costului total;
 - b. modificarea costului variabil raportată la modificarea producției;
 - c. raportul dintre variația costului total și cea a producției;
 - d. sporul producției ca urmare a creșterii cheltuielilor.
5. Selectați din lista următoare factorii ce influențează oferta firmei pe termen scurt:
 - a. productivitatea firmei;
 - b. prețul inputurilor variabili;
 - c. numărul de firme existente pe piață;
 - d. ameliorarea tehnologiei;
 - e. productivitatea firmelor concurente.
6. În cazul în care prețul pieței excede costul marginal, un producător al cărui obiectiv îl reprezintă maximizarea profitului, va decide:
 - a. să-și reducă producția;
 - b. să-și sporească producția;
 - c. să mențină constant nivelul producției, însă să modifice prețul de vânzare;
 - d. să crească concomitent prețul și producția.

7. Atunci când prețul pieței, egal cu costul marginal al firmei, se situează între costul său variabil mediu și total mediu, cea mai bună decizie pentru firmă va fi:

- a. să înceteze să mai producă și să părăsească piața;
- b. să crească producția și prețul;
- c. să continue să funcționeze pe termen scurt.

8. Ceteris paribus, producția oferită de o firmă, va dacă factori precum prețul inputurilor variabile vor :

- a. crește/crește;
- b. crește/scade;
- c. scade/scade;
- d. scade/crește.

SECȚIUNEA D. Probleme

1. Veniturile obținute de un întreprinzător în urma producției vândute se situează la nivelul de 800.000 u.m. Salariile plătite muncitorilor și managerilor sunt de 500.000 u.m., dobânzile la capitalul împrumutat - 125.000 u.m., iar chiria pentru spațiul folosit de 75.000 u.m. Întreprinzătorul lucrează în propria sa firmă. Dacă ar decide să-și ofere serviciile de muncă altcuiva, salariul cel mai mare pe care l-ar obține ar fi de 60.000 u.m. Capitalul bănesc adus în afacere de întreprinzător ar aduce o dobândă anuală de 15.000 u.m., dacă ar fi depus la bancă.

a. Să se determine profitul întreprinzătorului în sens contabil și economic.

b. Să se analizeze aceeași situație în cazul în care venitul întreprinzătorului scade mai întâi la 775.000 u.m., iar apoi la 750.000. Analizați deciziile posibile ale întreprinzătorului în aceste ultime două situații.

2. Într-o perioadă dată producția unei firme înregistrează o triplare, concomitent cu o creștere a costurilor totale cu 300%. Precizați ce evoluție marchează costurile medii.

3. Producția corespunzătoare maximizării profitului în cazul unei firme este de 10.000 unități. Costurile totale sunt în acest caz 320.000 u.m., iar costul marginal de 40.u.m.

a. Să se determine profitul pe unitatea de produs;

b. Analizați decizia producătorului atunci când prețul este mai întâi superior lui 40 u.m, iar apoi inferior lui 32 u.m.

Capitolul 9

Concurența

Concept și caracteristici.

Concurența perfectă.

Echilibrul pieței pe termen scurt.

Echilibrul pe termen lung.

SECȚIUNEA A. Fundamente

9.1. Concept și caracteristici

Libertatea economică în forma ei activă reprezintă **concurența**. Concurența constituie un mijloc de coordonare și de ghidare a eforturilor oamenilor și totodată, o metodă de adaptare a activităților indivizilor unele altora fără o intervenție coercitivă sau arbitrară a autorităților.

Deși utilizarea cu succes a concurenței, ca principiu de organizare socială, exclude unele tipuri de intervenție coercitivă, ea este compatibilă cu alte intervenții care uneori pot să o completeze cu folos sau chiar presupune anumite tipuri de acțiuni din partea statului.

În general, în materie de concurență, accentul cade pe cerințe de ordin negativ, pe aspecte care exclud utilizarea constrângerii, deoarece:

- (1) Participanții la tranzacțiile de pe piață trebuie să fie liberi să vândă și să cumpere la orice preț la care găsesc un partener;
- (2) Oricine este liber să producă, să vândă și să cumpere orice poate fi produs sau vândut.

Apare astfel, drept esențial accesul tuturor indivizilor la diferite schimburi, în aceleași condiții, iar legea trebuie să nu îngăduie nici o încercare, din partea unor indivizi, sau din partea unor grupuri, de a restrânge cu forța, fățiș sau pe ascuns, participarea la tranzacții.

Așa, de exemplu, orice încercare de a controla prețurile sau cantitățile produse sau vândute din anumite mărfuri diminuează rolul concurenței în capacitatea ei de a genera o coordonare eficientă a eforturilor individuale, pentru că modificările în prețuri încetează să mai reflecte schimbările intervenite în

condițiile producției și desfacerii și drept urmare, nu mai oferă repere de încredere pentru acțiunile indivizilor.

Concurența are însă nevoie, atât de un cadru legal bine gândit, care să garanteze efectul benefic al competiției, cât și de alte metode de orientare a activității economice acolo unde este imposibil să se creeze condițiile necesare pentru a face concurența eficientă. O asemenea situație apare atunci când sunt interzise anumite metode de producție, dacă aceste interdicții se referă la toți producătorii care ar putea recurge la metodele respective și dacă, aceste interdicții nu sunt folosite de autorități ca mijloc indirect de a controla prețurile și cantitățile de bunuri de pe piață. Deși, restrângerea gamei metodelor sau produselor admise, impune costuri suplimentare, făcând necesară utilizarea mai multor resurse pentru a realiza un produs dat, în cele mai multe situații își merită prețul și rămâne în spațiul competiției. De exemplu, interzicerea folosirii anumitor substanțe toxice sau impunerea de precauții în utilizarea lor, limitarea orelor de muncă sau construirea unor instalații sanitare sunt compatibile cu menținerea concurenței, singura problemă care apare este dacă beneficiile realizate sunt mai mari decât costurile sociale.

Competiția economică presupune organizarea adecvată a anumitor instituții cum sunt banii, piețele și canalele de transmitere a informațiilor, și existența unui sistem juridic potrivit, destinat atât să mențină concurența, cât și să o facă să joace un rol cât mai benefic.

În condițiile concurenței, posesorul proprietății beneficiază de toate serviciile utile pe care i le aduce proprietatea sa și tot el suportă toate daunele cauzate altora de folosirea ei. Când poți, de pildă, să beneficiezi de anumite servicii fără a plăti un preț, concurența nu va produce respectivele servicii, iar când cel ce deține proprietatea nu poate fi pus să plătească daunele aduse unor terți în urma utilizării proprietății sale, mecanismul prețurilor nu mai este eficient. În toate aceste cazuri, există o nepotrivire între parametrii de care ține cont în calculele sale proprietarul privat și parametrii de care depinde bunăstarea socială. Deci, de câte ori o divergență devine importantă este necesară altă metodă decât cea a competiției pentru a furniza serviciile respective.

În același timp recunoașterea în plan legal a principiilor proprietății private și a libertății contractuale trebuie însoțite de o legislație corespunzătoare referitoare la corporații și brevete, care să nu elimine concurența.

Înlocuirea reglării directe cu acțiunea autorității acolo unde nu există condiții pentru o competiție care să-și joace rolul în mod corespunzător, nu constituie o dovadă pentru suprimarea concurenței acolo unde ea își joacă rolul.

Statului îi este rezervat, prin urmare un câmp de activitate vast și de necontestat: crearea condițiilor în care competiția să fie cât mai eficientă și suplinirea ei acolo unde nu poate fi făcută eficientă, adică asigurarea serviciilor, care, deși benefice în cel mai înalt grad unei societăți, sunt totuși de asemenea natură încât profitul nu ar putea să acopere niciodată cheltuielile făcute pentru producerea lor de un individ sau de un grup mic de indivizi.

Ca să fie eficient un sistem bazat pe concurență are nevoie de un cadru legal adaptabil continuu la realități, cadru legal ce nu poate fi asigurat decât de stat.

Concurența are o serie de virtuți incontestabile:

- **Stimulează progresul general;** prin emulația intereselor și spiritul de competiție crează perspectivele avantajelor convenabile pentru toți participanții la schimb;

- Conduce în cele mai multe situații la **reducerea prețurilor de vânzare**, fiind opusă scumpirii;

- Contribuie la **egalizarea progresivă a veniturilor și a condițiilor de viață ale indivizilor.**

Tipurile de concurență pot fi identificate după o serie de caracteristici:

- numărul participanților la schimb: mulți, câțiva sau unul;
- puterea economică a participanților la schimburile pieței;
- cererea și oferta de bunuri exclusive;
- canalele de circulație a informațiilor;
- gradul de transparență;
- facilitățile sau restricțiile existente pentru anumite activități.

9.2. Concurența perfectă

Se spune despre o piață că este cu **concurență perfectă** atunci când îndeplinește următoarele condiții:

(1) **Atomicitate:** Pe piață se află un număr mare de vânzători, cu puteri economice apropiate, de regulă mici. Nici un vânzător și nici un cumpărător nu poate influența prețul de vânzare al produsului prin acțiuni individuale. Concurența între firme este impersonală. Prețurile de vânzare și cantitățile vândute sunt determinate ca sume ale comportamentelor individuale.

(2) **Omogenitate:** Produsul vândut este omogen (prin opoziție cu eterogen sau diferențiat). Cumpărătorului îi este indiferentă alegerea vânzătorului, pentru că toate firmele produc același bun. Drept urmare nu pot exista mărci de comerț, brevete, reclame, ci produse foarte substituibile etc.

(3) **Mobilitatea perfectă a factorilor de producție:** Pe o astfel de piață există o mobilitate completă a factorilor de producție: capital, muncă sau alți factori. Această mobilitate nu întâlnește nici un obstacol printr-un cost de transfer dintr-un sector în altul al economiei.

(4) **Intrarea și ieșirea liberă pe / de pe piață:** Firmele pot intra sau ieși dintr-un domeniu de activitate fără nici o problemă. Ele nu iau decât două decizii: produc bunul sau nu-l produc; dacă decid să-l producă, în ce cantități îl produc.

(5) **Transparența:** Informația, prezentă sau viitoare, există pe piață pentru toți, producători și cumpărători, deci pe piață există certitudine.

În consecință:

- Prețul la care va fi schimbat produsul, va fi un preț determinat prin forțele pieței. Firmele nu aleg prețul de vânzare și consumatorii nu aleg prețul de cumpărare. Firmele consideră prețul astfel determinat, ca fiind dat, deci exogen.

- Deoarece cererea firmei descrie toate situațiile posibile preț - cantitate, iar singurul preț este cel al pieței, cererea la firmă este o dreaptă orizontală. Ca urmare, într-un asemenea tip de concurență **încasarea medie (venitul mediu - V_M)** va fi întotdeauna egală cu **încasarea marginală (venitul marginal - V_m)** (Figura 9.1).

Concurența perfectă constituie un model de referință, care face abstracție de diversitatea formelor de piață. Ea se situează într-un caz ideal: piața este centru unic care propune prețurile și care primește dorințele agenților economici stabilite pe baza prețurilor propuse. Se poate imagina că acest centru este un ordinator la care sunt conectați toți agenții și unde transmit ofertele și cererile lor, determinate, pornind de la prețurile afișate pe ecrane. Prețul este în acest caz într-o dublă ipostază: ca variabilă exogenă și ca unică informație a pieței luată în considerare de participanții la schimb. Aceștia din urmă caută să vândă sau să cumpere orice, în limitele resurselor lor, la prețurile date.

Acest model teoretic de piață a suscitat numeroase observații critice, legate în principal de aspectele contradictorii pe care la conține.

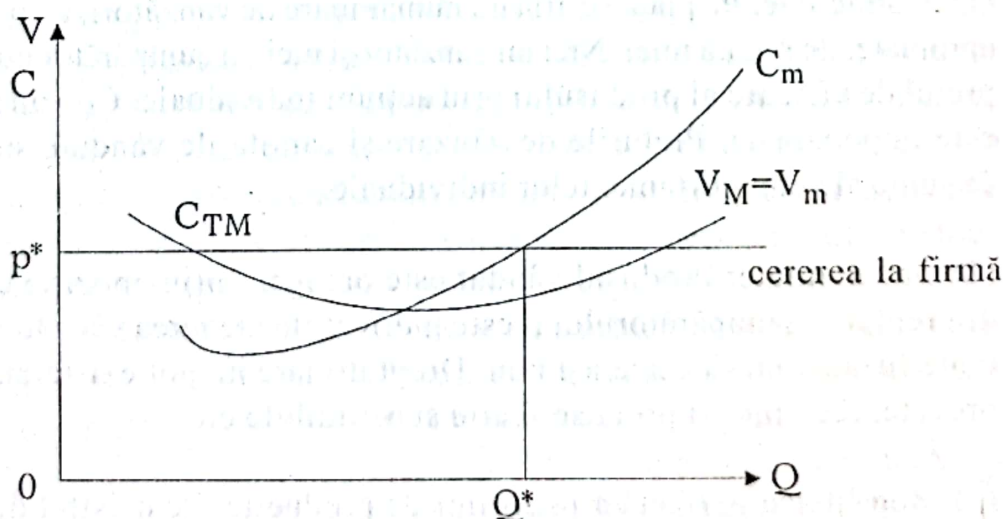


Figura 9.1. Curba cererii la firmă

În primul rând prețul dat presupune o mare centralizare, paradoxală pentru o teorie care își propune să descrie funcționarea unei economii descentralizate, cum este economia de piață. Mai mult, modelul nu tratează costul funcționării unei astfel de organizări.

În al doilea rând concurența perfectă presupune o oarecare miopie a unei părți a agenților economici. Ea semnifică, de exemplu, că firmele își stabilesc producția fără să se preocupe de problemele vânzării (ele gândesc că toată producția poate fi vândută la prețurile anunțate de "centru"), iar cumpărătorii decid să cumpere pe principiul că vor putea să găsească oricând serviciul plătit. Aceste aspecte contradictorii ale concurenței perfecte au imprimat acestui tip de piață o importanță tehnico-intuitivă și nu una practică.

Echilibrul pe o piață cu concurență perfectă presupune găsirea unui sistem de prețuri pentru care suma ofertelor agenților economici să fie egală cu suma cererilor lor. Un astfel de sistem de prețuri caracterizează un **echilibru concurențial**.

Echilibru poate fi parțial și general.

Echilibru parțial se referă numai la ceea ce se întâmplă pe o piață, considerând celelalte piețe fixe. Principalul avantaj al acestei concepții este simplitatea sa, permițând reprezentarea grafică cu ajutorul curbelor ofertei și cererii a căror intersecție dau prețul și cantitatea de echilibru.

Echilibrul general presupune un ansamblu de prețuri care egalizează cererea și oferta pe toate piețele. Desigur acest tip de echilibru depășește problematica pusă de concurența perfectă, dar punctul de plecare îl constituie aceasta.

9.3. Echilibrul pieței pe termen scurt

Pe termen scurt numărul și dimensiunea firmelor care alcătuiesc o ramură perfect organizată sub aspectul concurenței sunt considerate constante. Flexibilitatea lor redusă constă doar în posibilitatea modificării producției individuale prin ajustarea numai a acelor inputuri variabile chiar și pe termen scurt; de exemplu, munca sau capitalul circulant.

A. Curba ofertei pieței pe termen scurt

În capitolul precedent am precizat curba ofertei firmei ca fiind ramura crescătoare a costului marginal situată deasupra minimului costului variabil mediu. Oferta pieței rezultă din agregarea ofertelor individuale.

În Figura 9.2.c este prezentată curba ofertei unei ramuri compuse (pentru simplitatea prezentării) din două firme: A și B.

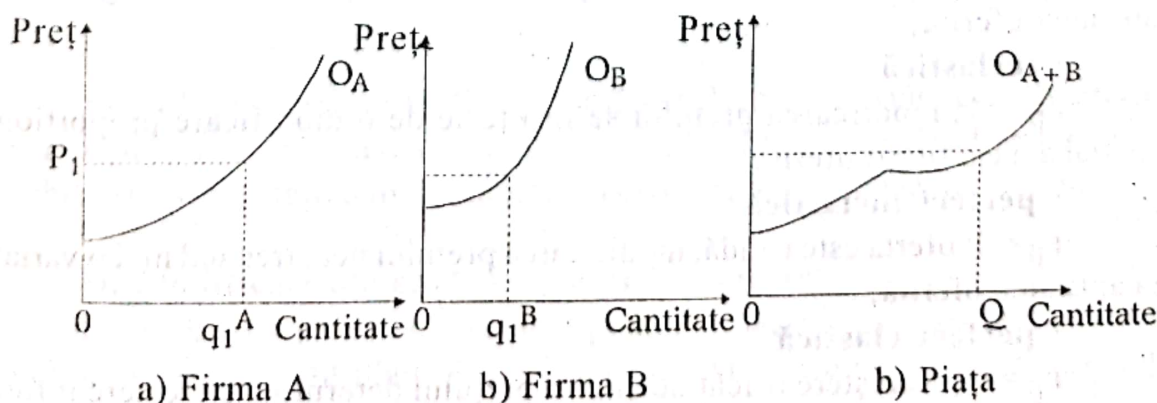


Figura 9.2. Curba ofertei pieței pe termen scurt

La prețul P_1 , producțiile obținute de fiecare firmă sunt q_1^A și q_1^B ; oferta totală este în consecință suma acestor cantități: $Q = q_1^A + q_1^B$.

Se poate concluziona că oferta unei ramuri perfect concurențiale este suma orizontală a curbelor costului marginal (aflate deasupra minimului costului variabil mediu) ale tuturor firmelor din ramură. Curba ofertei bazată pe curbele costului marginal pe termen scurt a fiecărei firme este cunoscută drept **curba ofertei ramurii pe termen scurt**.

Panta pozitivă a curbei ofertei totale este justificată nu numai prin înclinația pozitivă a fiecărei curbe individuale ci și prin efectul de interacțiune. Aceasta surprinde consecințele deciziei firmelor de a produce mai mult ca efect al unui preț superior pentru produsul lor. Cu cât această dorință este mai mare și vine din partea mai multor firme, cu atât competiția în obținerea factorilor de producție necesari devine mai puternică. Consecința imediată este creșterea prețului acestor factori și mai departe deplasarea în sus a curbelor costului marginal. Ca rezultat, panta curbei ofertei totale devine mai abruptă.

B. Elasticitatea ofertei pe termen scurt

Elasticitatea ofertei exprimă sensibilitatea ofertei totale la modificarea prețului pieței. Coeficientul elasticității ofertei la preț măsoară variația relativă a cantității oferite ca urmare a variației relative în prețul bunului economic:

$$\epsilon_p = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} \text{ sau } \epsilon_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} \quad \text{unde}$$

Q = cantitatea oferită, iar P = prețul bunului economic

Cum cantitatea oferită este funcție crescătoare de preț ($\Delta Q / \Delta P > 0$), acest coeficient are doar valori pozitive.

În funcție de aceste valori, oferta poate fi:

- **elastică**

$\epsilon_p > 1$; modificării în preț îi corespunde o variație mai mult decât proporțională a cantității oferite;

- **cu elasticitate unitară**

$\epsilon_p = 1$; procentul modificării prețului este egal cu cel înregistrat de cantitatea oferită;

- **inelastică**

$\epsilon_p < 1$; modificarea prețului se însoțește de o modificare proporțional mai slabă a cantității oferite;

- **perfect inelastică**

$\epsilon_p = 0$; oferta este rigidă, modificarea prețului neantrenând nici o variație în cantitatea oferită;

- **perfect elastică**

$\epsilon_p = \infty$; o creștere oricât de mică a prețului determină o creștere infinită a cantității oferite.

C. Derminarea prețului de echilibru

Determinarea prețului de echilibru pe o piață perfect concurențială se realizează prin confruntarea cererii și ofertei totale. Deși nici o firmă nu poate influența semnificativ prețul pieței, acțiunile colective ale tuturor firmelor din ramură ca și cele ale tuturor consumatorilor determină împreună prețul pieței și cantitatea tranzacționată corespunzător punctului de intersecție a celor două curbe. Dacă ambele curbe sunt "normale", punctul de intersecție există și este unic.

În Figura 9.3.b echilibrul pieței se stabilește pentru un preț P_1 , și o cantitate Q_1 , ambele curbe fiind pe termen scurt.

Prețul de echilibru constituie o informație utilă deopotrivă pentru producători cât și pentru consumatori. Pentru producători este important în dimensionarea ofertei individuale (Figura 9.3.a). Cantitatea oferită de acesta corespunde egalității dintre prețul pieței (P_1) și costul marginal. În cazul de față cantitatea oferită de o firmă este q_1 . Pentru un consumator prețul de echilibru îi determină cantitatea solicitată (Figura 9.3.c). Această cantitate se află pe curba cererii individuale (C_i) și este pentru un consumator individuali. La acest preț cererea va fi tocmai egală cu oferta. Și nu există nici un motiv atât pentru vânzători cât și pentru consumatori în a-și modifica comportamentul.

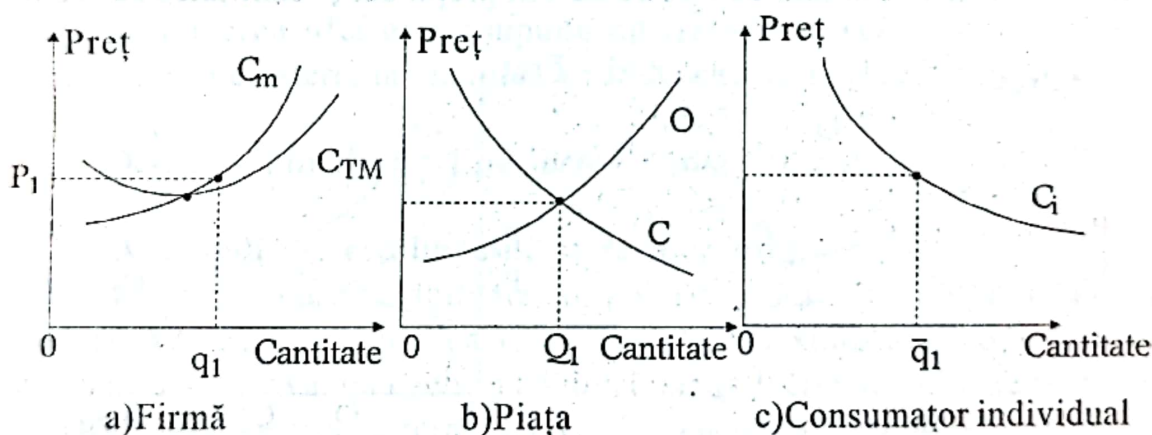


Figura 9.3. Determinarea prețului pieței pe termen scurt

Echilibrul pieței nu va fi afectat decât dacă un număr semnificativ de vânzători și/sau solicitanți decid să ofere sau să solicite cantități diferite de cea de echilibru. Vom analiza în continuare aceste decizii și consecințele lor.

D. Modificări ale curbelor cererii și ofertei

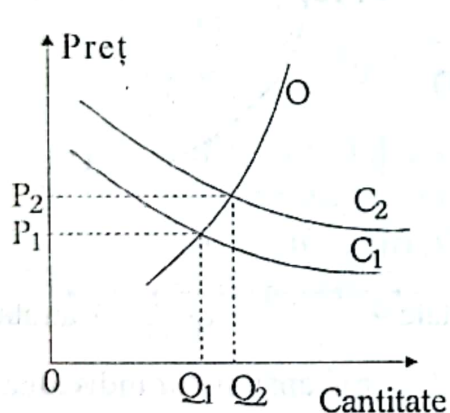
Echilibrul pieței a fost prezentat pentru situația în care ambele curbe au o poziție determinată în plan. Atât cererea cât și oferta se află sub influența mai multor factori a căror acțiune deplasează curbele într-un sens sau în celălalt.

Curba cererii, de exemplu, se poate modifica datorită variației în veniturile consumatorilor, modificării preferințelor acestora sau schimbărilor survenite în prețurile bunurilor substituibile sau complementare. Oferta în schimb este afectată de schimbările în prețurile inputurilor, înlocuirea tehnologiilor sau variația numărului producătorilor. Oricare ar fi aceste modificări, asupra cererii, ofertei sau ambelor concomitent, echilibrul pe termen scurt va fi afectat.

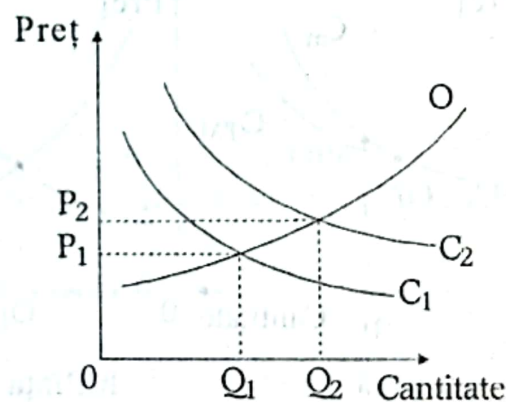
Amploarea modificărilor în preț sau cantitatea de echilibru este condiționată și de elasticitatea curbelor cererii și ofertei. În Figura 9.4.a și b este prezentat echilibrul pieței în cazul creșterii cererii, în condițiile unei oferte mai întâi inelastice, iar apoi elastice la preț.

Se observă că prețul și cantitatea de echilibru cresc în ambele situații însă în proporții diferite. În cazul ofertei inelastice prețul cunoaște o modificare mai amplă comparativ cu cea a cantității tranzacționate. Costul marginal înregistrează o creștere evidentă justificând sporirea mai accentuată a prețului. În schimb dacă oferta este elastică, modificarea cererii antrenează o modificare mai slabă în preț, cantitatea tranzacționată înregistrând o creștere substanțială. În acest ultim caz costul marginal are o evoluție mai lentă ceea ce explică creșterea modestă a prețului comparativ cu cea a cantității.

Reducerea cererii datorată modificărilor în condițiile acestora se tratează în mod similar, cu singura deosebire că atât prețul cât și cantitatea se reduc.



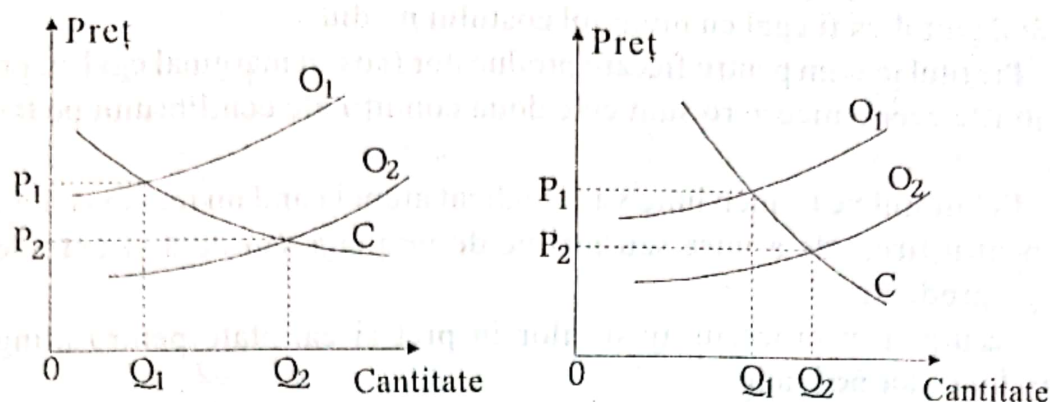
a) Ofertă inelastică



a) Ofertă elastică

Figura 9.4. Efectul modificării cererii asupra echilibrului pe termen scurt

În cazul în care oferta se modifică, prețul și cantitatea de echilibru vor fi de asemenea afectate. De data aceasta, elasticitatea cererii va determina amploarea schimbărilor în aceste variabile (Figura 9.5.a și b).



a) Cerere elastică

b) Cerere inelastică

Figura 9.5. Efectul modificării ofertei asupra echilibrului pe termen scurt

În Figura 9.5.a creșterea ofertei reduce doar puțin prețul pieței însă sporește considerabil cantitatea supusă tranzacționării.

Reducerea prețului este însă mai sensibilă dacă oferta crește iar cererea este inelastică.

Reducerea ofertei presupune un tratament asemănător. Prețul va înregistra însă creștere, iar cantitatea vândută se va reduce.

9.4. Echilibrul pieței pe termen lung

A. Condițiile echilibrului pe termen lung

Pe termen lung flexibilitatea firmelor în a intra sau părăsi piața devine evidentă. Producătorul individual care își propune maximizarea profitului și care este un price-taker va opta pentru un nivel de producție pentru care prețul este egal cu costul marginal pe termen lung.

Perspectiva profiturilor economice reprezintă un stimulent pentru intrarea în ramură de noi firme (sau extinderea în cazul celor vechi), după cum absența profiturilor va determina ieșirea din ramură a altor firme. Costurile intrării sau ieșirii din ramură sunt presupuse nule.

Creșterea numărului ofertanților și, pe această bază, a ofertei totale va determina deplasarea spre dreapta a curbei ofertei pieței și, odată cu aceasta reducerea prețului. Intrarea noilor firme se va produce până când profiturile economice vor fi nule. Această situație corespunde punctului de minim al curbei costului mediu total pe termen lung.

La același rezultat se poate ajunge și dacă procesul se desfășoară în sens invers. Dacă prețul pieței conduce la pierderi (prețul este inferior costului mediu) unele firme vor da faliment sau vor fi constrânse să părăsească piața. Astfel curba ofertei se va deplasa spre stânga, determinând creșterea prețului.

ieșirea firmelor de pe piață se va produce concomitent cu reducerea pierderilor, până când prețul va fi egal cu minimul costului mediu.

Profitul maxim pentru fiecare producător (costul marginal egal cu prețul) și profiturile economice zero sunt cele două condiții ale echilibrului pe termen lung.

Echilibrul pe termen lung va fi realizat atunci când nu mai există nici un motiv pentru firme de a intra sau ieși pe/de pe piață sau de a-și extinde sau restrânge producția.

Să urmărim procesul ajustărilor în preț și cantitate pentru atingerea echilibrului pe termen lung.

Considerăm pentru simplificarea prezentării că toate firmele sunt identice, producând în aceleași condiții. Vom raționa pe cazul unei firme "reprezentative", care își desfășoară activitatea în condiții normale.

Mentținând analiza în termenii echilibrului parțial, intrarea sau ieșirea firmelor pe/de pe piață nu va afecta prețul factorilor de producție și prin aceasta curbele costului firmelor.

În Figura 9.6. se observă că echilibrul inițial (pe termen scurt) corespunde unui preț P_1 , impus tuturor participanților de pe piață, și unei cantități Q_1 , ca sumă a cantităților individuale oferite de cele n_1 firme aflate pe piață.

Cum curbele costurilor sunt identice, fiecare firmă va produce o cantitate egală, pentru care prețul pieței este egal cu costul marginal pe termen scurt:

$$q_1 = Q_1 / n_1$$

Deoarece prețul pieței este superior costului mediu, fiecare firmă va obține profituri pozitive. Noi firme vor fi atrase în ramură de această perspectivă, producând un bun omogen în aceleași condiții de cost. Oferta inițială va spori de la O_1 la O_2 , iar prețul pieței se va reduce la P_2 . Cantitatea oferită la acest preț de către fiecare firmă va fi mai mică decât în primul caz:

$$q_2 = Q_2 / n_2 ; \text{ iar } q_2 < q_1$$

Dacă și acest nivel de preț va permite obținerea profiturilor economice, incitația la pătrunderea în ramură pentru alte firme se va păstra. Accesul fiind liber, intrarea în ramură va asigura în final o ofertă suficient de mare pentru ca prețurile reducându-se, profiturile economice să se anuleze. Acest lucru se petrece când dreapta prețului va fi tangentă costului mediu în punctul de minim al acestuia. Cum prin acest punct trece și curba costului marginal, este întrunită și a doua condiție a echilibrului pe termen lung, profiturile fiind maxime pentru fiecare producător dat fiind prețul pieței. Oferta individuală va fi în cazul de față q_m , iar prețul pieței P_m .

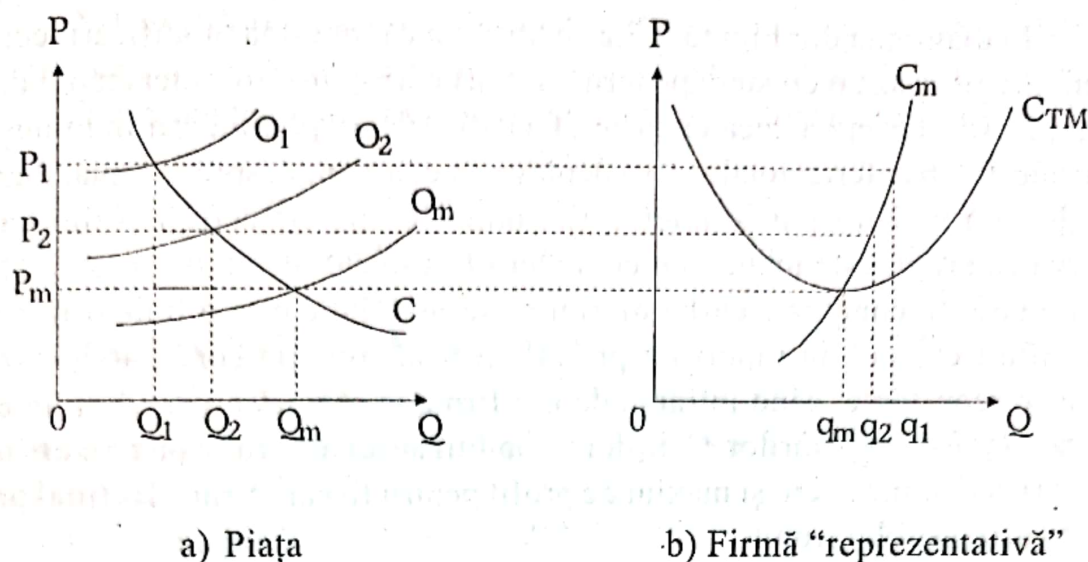


Figura 9.6. Echilibrul pe termen lung în condițiile identității curbelor costului

B. Oferta pieței pe termen lung

Situația de echilibru prezentată anterior va exista atât timp cât condițiile cererii și /sau ofertei rămân neschimbate.

Presupunem în continuare cazul în care cererea totală înregistrează o creștere și să privim consecințele asupra prețului și cantității pe termen lung. Acestea sunt relevate de curba ofertei pe termen lung.

Figura 9.7. prezintă trei situații posibile ale curbei ofertei pe termen lung în condițiile unei cereri superioare.

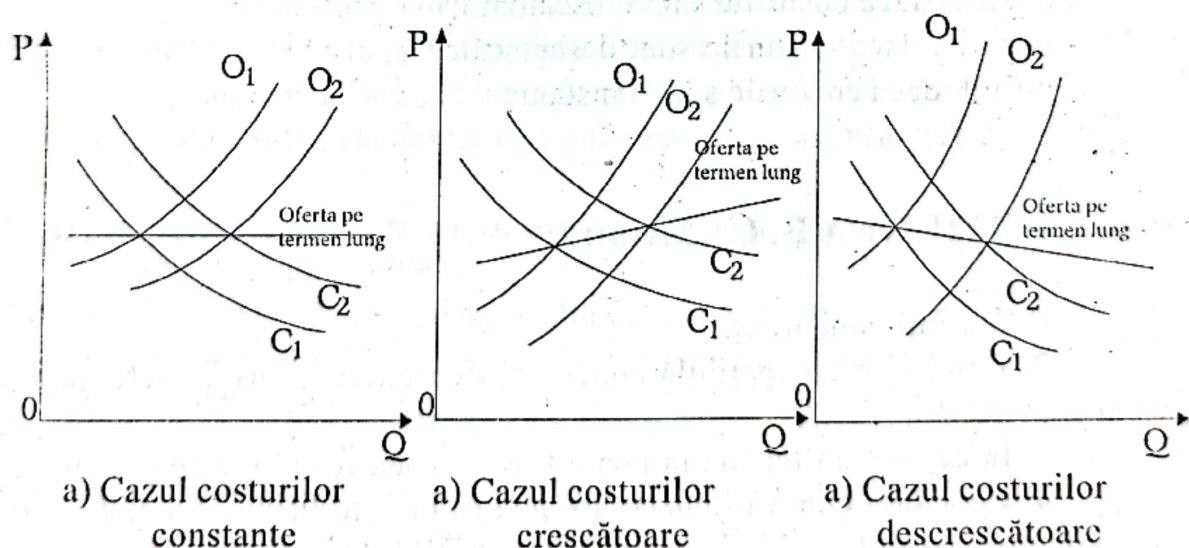


Figura 9.7. Curbele ofertei pe termen lung

Efectele produse de creșterea cererii trebuie privite atât pe termen scurt cât și pe termen lung.

În diagrama din Figura 9.7.a se observă că, în urma modificării cererii, prețul înregistrează o creștere pe termen scurt corespunzător intersecției dintre C_2 și O_1 . Acest preț va avea ca prim efect stimularea pătrunderii în ramură de noi firme. Curba ofertei totale se va deplasa, în consecință, spre dreapta. Punctul de echilibru va corespunde intersecției noilor curbe ale cererii și ofertei. Se observă că prețul este identic cu cel anterior, însă cantitatea tranzacționată va fi mai mare. În concluzie curba ofertei pe termen lung este o linie orizontală, deci infinit elastică în raport cu prețul. Această situație corespunde cazului costurilor constante, când intrarea de noi firme în ramură nu are nici un efect asupra prețurilor inputurilor. Cele două condiții ale echilibrului pe termen lung - profituri economice zero și maxim de profit pentru fiecare firmă dat fiind prețul pieței - sunt astfel întrunite.

Intrarea de noi firme în ramură poate determina totuși penurie pe piața factorilor de producție și mai departe creșterea prețului acestora. Costurile vor fi în acest caz crescătoare. Prețul de echilibru va fi superior celui inițial, iar curba ofertei pe termen lung va fi înclinată pozitiv, așa cum se observă în diagrama din Figura 9.7.b.

Dacă însă expansiunea firmelor pe piață determină reducerea costului mediu pe termen lung, datorită, de exemplu, ameliorării infrastructurii, curba ofertei pe termen lung va fi înclinată negativ. Aceasta este cazul costurilor descrescătoare prezentat în diagrama din Figura 9.7.c.

Elasticitatea ofertei pe termen lung se calculează în mod asemănător cu cazul ofertei pe termen scurt. Deosebirea constă în valoarea coeficientului determinat de evoluția costurilor:

- pozitiv, dacă costurile sunt crescătoare;
- negativ, dacă costurile sunt descrescătoare;
- infinit, dacă costurile sunt constante.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Definiți concurența.
2. Când este compatibilă concurența cu unele tipuri de acțiune din partea statului?
3. În ce măsură legislația poate favoriza sau restrânge concurența?
4. Care sunt condițiile necesare pentru manifestarea unei competiții economice benefice?
5. Enumerați câteva din avantajele concurenței într-o economie de piață liberă.
6. Care sunt caracteristicile pieței cu concurență perfectă?
7. Care sunt piețele cele mai apropiate tipului de concurență perfectă?

8. Cum va fi afectată curba ofertei pieței pe termen scurt și prețul de echilibru, ca urmare a creșterii salariilor?

9. Ce înțelegeți prin echilibrul pe termen lung și care sunt condițiile sale?

10. Ce consecințe pe termen lung apreciați că are creșterea numărului de ofertanți? Dar creșterea cererii?

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Arătați condiția care nu este necesară pentru a defini o piață perfect concurențială:

- a. mulți cumpărători;
- b. mulți vânzători;
- c. multă publicitate;
- d. omogenitatea produselor.

2. Într-o democrație cu economie de piață, concurența:

- a. este decisă de parlament;
- b. provoacă falimente succesive;
- c. este protejată prin legislație;
- d. este eliminată.

3. Dacă piața unui produs este concurențială și în situație de echilibru, atunci:

- a. toți cumpărătorii vor face presiuni de scădere a prețului;
- b. ofertanții vor face presiuni de scădere a prețului;
- c. ofertanții vor face presiuni de creștere a prețului;
- d. nici un agent economic nu va face presiuni asupra prețului.

4. Arătați elementul care nu intervine în definirea structurii unei piețe:

- a. natura bunului schimbat;
- b. gradul de informare a agenților economici;
- c. gradul de mobilitate a vânzărilor și cumpărătorilor;
- d. prețul bunului schimbat.

5. O piață în echilibru clasic se definește ca o situație în care:

- a. legea cererii și ofertei funcționează perfect;
- b. agenții economici implicați ating echilibrul individual la prețul în vigoare;
- c. prețurile sunt flexibile;
- d. prețurile sunt rigide.

6. Într-o structură de piață concurențială:

- a. dacă piața este în echilibru clasic, atunci toți agenții ating echilibrul individual;
- b. piața poate fi în echilibru clasic, fie că este organizată sau nu;
- c. piețele organizate ating mereu echilibrul clasic;
- d. numai piețele neorganizate pot atinge echilibrul clasic.

7. Într-o ramură perfect concurențială, curba ofertei unei firme este dată de:

- a. curba costului marginal;
- b. segmentul curbei costului marginal aflat desupra minimului costului variabil mediu;
- c. coincide cu curba ofertei pieței;
- d. curba costului mediu total;
- e. curba costului fix.

8. Curba ofertei pieței pe termen scurt este suma orizontală a:

- a. curbelor costului variabil ale tuturor firmelor;
- b. curbele costului marginal aflate deasupra minimului costului variabil mediu pentru toate firmele din ramură;
- c. curbele ofertei pe termen scurt ale ansamblului firmelor existente pe piață.

9. Existența profiturilor economice, în cazul unei ramuri perfect concurențiale determină:

- a. intrarea de noi firme în ramură, creșterea ofertei și reducerea prețului pieței;
- b. ieșirea unor firme din ramură, reducerea ofertei și creșterea prețului;
- c. intrarea unor firme noi în ramură, creșterea ofertei și a prețului pieței;
- d. numărul firmelor în ramură rămâne constant ca, de altfel, și oferta și prețul pieței.

10. Pe termen lung, profiturile economice sunt:

- a. negative;
- b. pozitive;
- c. zero.

11. Curba ofertei pieței pe termen lung în cazul costurilor constante este , în timp ce în situația costurilor crescătoare este :

- a. pozitiv înclinată /orizontală;
- b. orizontală /verticală;
- c. orizontală /pozitiv înclinată;
- d. înclinată negativ /orizontală.

12. În cazul unei ramuri cu costuri crescătoare, o creștere în cerere va determina:

- a. reducerea prețului pe termen scurt și creșterea acestuia pe termen lung;
- b. creșterea profiturilor economice pe termen lung;
- c. creșterea profiturilor pe termen scurt și pierderi pe termen lung;
- d. creșterea prețului pe termen scurt și reducerea acestuia pe termen lung însă la un nivel superior prețului de echilibru inițial.

Capitolul 10

Monopolul

Cererea la firmă și veniturile.

Maximizarea profitului.

Discriminarea prin preț.

Monopolul versus concurența perfectă.

SECȚIUNEA A. Fundamente

Monopolul¹ reprezintă alternativa extremă la concurența perfectă.

O firmă se află în situație de **monopol** dacă se constituie în unicul ofertant al unui produs omogen, având control complet asupra ramurii respective. Fiind singurul producător și vânzător, monopolul nu suportă rigorile confruntării cu alți producători ai aceluiași bun. În consecință concurența nu există decât prin intermediul bunurilor substituibile.

Accesul pe o piață cu structură de monopol este dificil, iar în anumite cazuri chiar imposibil, datorită restricțiilor la intrare care pot fi legale sau de altă natură. Atunci când o întreprindere este protejată legal de concurență, monopolul este de tip închis. O astfel de situație se întâlnește de regulă în domeniul serviciilor poștale și de telecomunicații, furnizării de energie electrică, sau gaze. Tot legal sunt protejate patentele, brevetele și drepturile de copiere. În alte cazuri nu există o protecție specială în fața concurenței, monopolul fiind deschis.

Firmele se pot afla în situație de monopol cel puțin un timp, existând însă riscul pătrunderii altor firme în domeniu. Dacă pe termen scurt acest lucru este puțin probabil, pe termen lung nici o firmă nu este la adăpost de concurența internă sau externă. Orice deschidere la comerțul internațional, eliminarea chiar și parțială a restricțiilor tarifare sau netarifare este de natură să genereze concurență, alterând situația de monopol.

Firmele se protejează apelând la bariere precum secretul de producție, tehnologie specifică, control asupra materiilor prime cheie etc.

Clasificarea monopolului în închis sau deschis este uneori discutabilă. De exemplu, în funcție de orizontul de timp una și aceeași firmă se poate afla în

¹ Termenul de monopol derivă din combinarea a două cuvinte grecești: monos - singur și polein - a vinde.

ambele situații. Protecția patentului situează, pe termen scurt, firma în prima situație, în timp ce pe termen lung firma devine monopol deschis. Este de presupus că pe un interval de timp mai lung și alte firme devin capabile să ofere un produs cu performanțe asemănătoare celei dintâi.

Avantajele decurgând din realizarea și utilizarea unei inovații justifică ponderea însemnată în profitul firmelor a cheltuielilor pentru cercetare - dezvoltare.

Existența monopolului nu înseamnă dominația absolută asupra pieței. Pe de o parte monopolurile întâlnite în practică nu sunt și nu pot fi considerate pure. Condiția esențială lor constă în absența oricăror substitute apropiate. În fapt fiecare produs are substitute. Pe de altă parte legea cererii se confirmă și în cazul monopolului.

10.1. Cererea la firmă și veniturile

Firma aflată în poziție de unic producător și vânzător poate controla piața în sensul determinării cantității oferite și a prețului de vânzare.

Curba cererii pieței este identică cu curba cererii la firmă, spre deosebire de cazul concurenței perfecte unde acestea sunt distincte (Figura 10.1.).

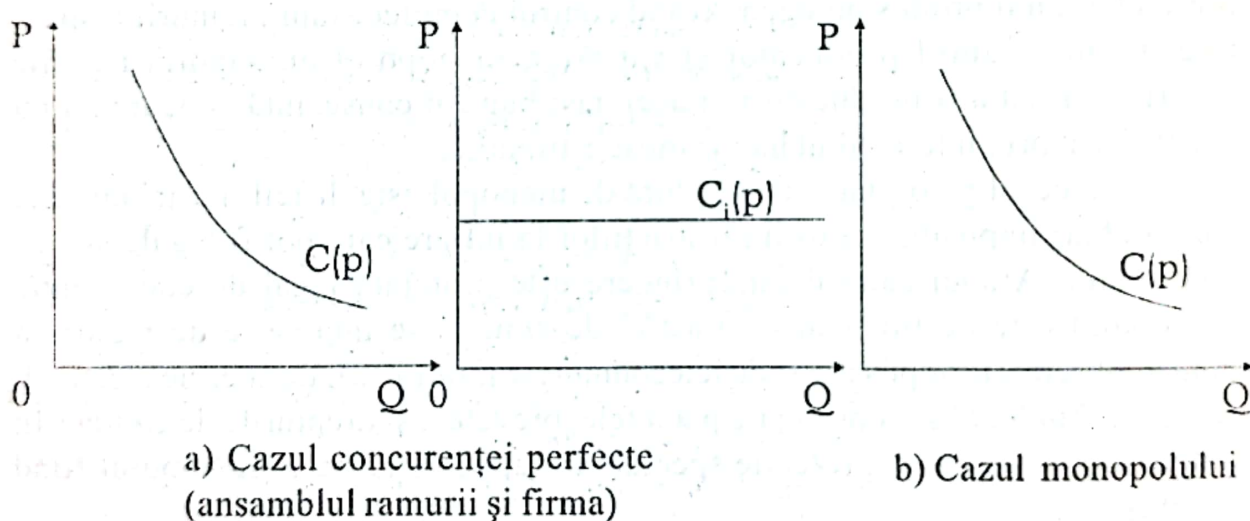


Figura 10.1. Cererea în condiții de concurență perfectă și de monopol.

Abilitatea monopolistului constă în a selecta cuplul preț - cantitate din mai multe alternative posibile care să corespundă obiectivului propus. Se presupune că el cunoaște integral caracteristicile curbei cererii fie din studii econometrice, fie prin intuiție.

Spre deosebire de concurența perfectă unde fiecare firmă preia prețul pieței (**price-taker**), monopolul este cel care stabilește prețul (**price-searcher**). În continuare vom considera că întreaga producție monopolistul o vinde la un preț unic. Acesta reprezintă monopolul simplu. Cazul discriminării prin preț va fi tratat ulterior.

În Tabelul 10.1. se prezintă relația existentă între cantitate, preț, venitul total și marginal pornindu-se de la o funcție a cererii de tip liniar: $q = 10 - p$

Opțiunea producătorului pentru un nivel dat al prețului influențează cantitatea cerută și în consecință veniturile producătorului. Venitul total (V_T) sau încasările totale reprezintă produsul dintre preț și cantitatea realizată:

$$V_T = p q = (10 - q) q$$

Venitul marginal (V_m) reprezintă sporul de încasare obținut prin creșterea cu o unitate a vânzărilor:

$$V_m = \Delta V / \Delta q$$

sau pentru intervale infinitezimale

$$V_m = \Delta V / \Delta q = V' = [(10 - q)q]' = 10 - 2q$$

Tabelul 10.1. Cererea, venitul total și venitul marginal în cazul monopolului simplu

Cantitate (1)	Preț (2)	Venitul total (3)	Venitul marginal (4)
1	9	9	-
2	8	16	7
3	7	21	5
4	6	24	3
5	5	25	1
6	4	24	-1
7	3	21	-3
8	2	16	-5
9	1	9	-7
10	0	0	-9

Venitul mediu (V_M) este venitul obținut în medie pe fiecare unitate vândută:

$$V_M = V_T / q = pq / q = p = 10 - q$$

Curba venitului mediu este identică cu curba cererii.

În Figura 10.2. sunt reprezentate curbele venitului total, mediu și marginal.

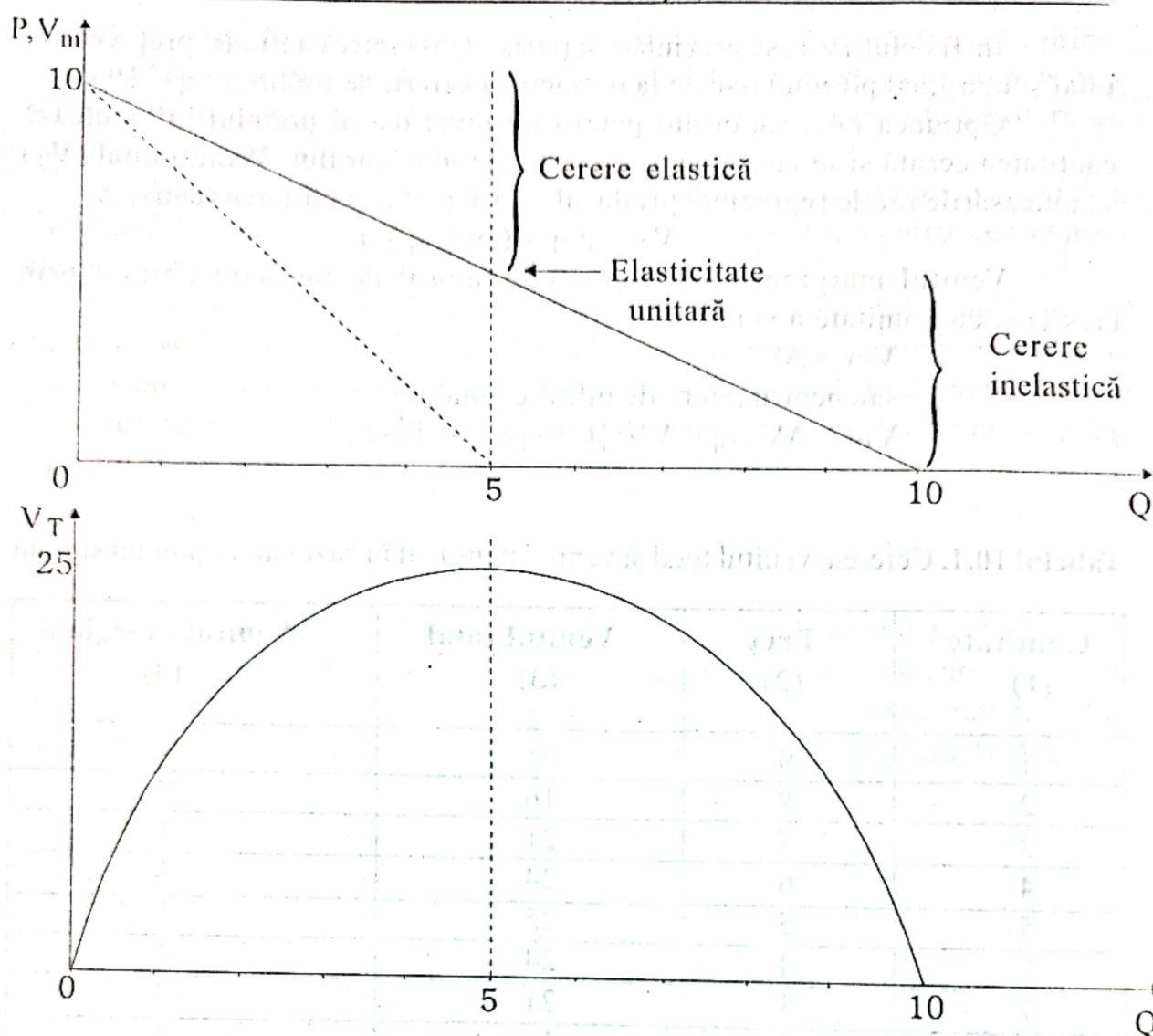


Figura 10.2. Curbele venitului total, mediu și marginal

Se observă că venitul marginal este inferior venitului mediu. Atât timp cât curba cererii este liniară și descrescătoare venitul marginal va intersecta abscisa la jumătatea distanței față de venitul mediu. Această regulă nu este valabilă dacă funcția cererii este de altă natură decât liniară.

Curba venitului total este o parabolă având maximumul pentru o producție de 5 unități. Elasticitatea curbei cererii este cea care îi imprimă o evoluție ascendentă la început, iar apoi descendentă. În prima fază cererea fiind elastică, procentul modificării în cerere este superior celui al prețului, iar venitul total va crește. Când elasticitatea devine unitară, venitul total atinge un maxim, după care, când cererea este inelastică, orice modificare de cantitate diminuează venitul total.

10.2. Maximizarea profitului

Ipoteza cea mai frecventă privind obiectivul monopolistului este de maximizare a profitului. Admitem însă, că în anumite circumstanțe, monopolistul poate urmări și un alt obiectiv (de exemplu obținerea unei cifre de afaceri maxime) subsumat de regulă celui de profit maxim. În continuare vom privilegia obiectivul de obținere a profitului cel mai ridicat, adică a ecartului între venitul total și costul total de producție:

$$p = V_T - C_T \rightarrow \max$$

Termenul din dreapta surprinde în fapt constrângerile monopolului, cererea pieței pe de o parte și costul producției, pe de altă parte.

Din punct de vedere matematic, profitul este maxim atunci când derivata profitului în raport cu producția se anulează:

$$\begin{aligned} d\pi/dQ &= dV_T/dQ - dC_T/dQ = 0 \\ \text{cum } dV_T/dQ &= V_m \text{ și } dC_T/dQ = C_m \end{aligned}$$

ajungem la **condiția de maxim a profitului**:

$$V_m = C_m$$

Această condiție seamănă cu cea de la concurența perfectă, cu singura deosebire că în cazul monopolului venitul marginal nu mai este egal cu prețul ci inferior acestuia.

Monopolistul cunoaște că orice unitate suplimentară oferită va reduce prețul, acesta fiind aplicabil și unităților anterior produse. Se consideră bineînțeles că piața este dispusă să absoarbă producția suplimentară.

Grafic maximizarea profitului este reprezentată în Figura 10.3.

Producția corespunzătoare profitului maxim este Q^* , nivel de echilibru, deoarece producătorul nu este interesat în a-l modifica, decât dacă eventual cererea și/sau condițiile de producție se modifică.

Un nivel de producție inferior lui Q^* tentează monopolistul să-l schimbe deoarece profiturile marginale sunt pozitive ($V_m > C_m$). În schimb decizia de creștere a producției dincolo de Q^* conduce la profituri marginale negative ($V_m < C_m$) și deci la o reducere a profitului.

Prețul la care vor fi vândute produsele este cel corespunzător producției Q^* și aflat pe curba cererii. La acest nivel prețul este superior costului mediu. Profitul total este reprezentat de suprafața hașurată a dreptunghiului P^*EAC și este egal cu produsul dintre profitul mediu ($p - C_{TM}$) și producția realizată (Q^*).

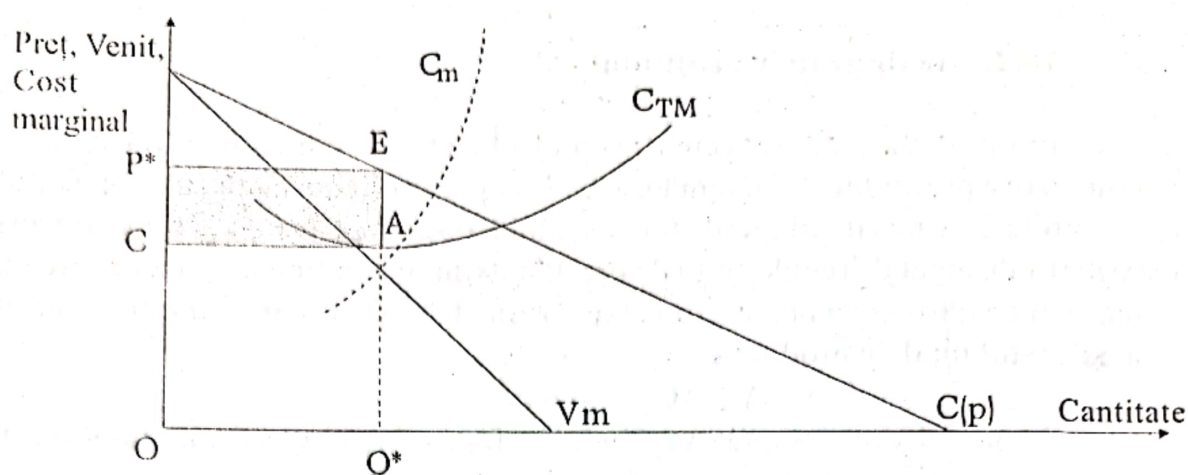


Figura 10.3. Maximizarea profitului la monopol

Monopolistul obține nu numai profituri normale ci și supraprofituri. Acest lucru exercită o atracție pentru noi firme. Dacă monopolul este deschis, firma dezvoltă o strategie de contracarare a noilor venituri, iar în caz de insucces își poate pierde poziția de monopol.

10.3. Discriminarea prin preț

Discriminarea prin preț apare atunci când prețurile la care sunt vândute produsele sunt diferite, fără a fi însă justificate prin diferențe de cost.

Unele monopoluri sunt constrânse să vândă întreaga cantitate la un preț unic. Altele pot beneficia de posibilitatea practicării unor prețuri diferite pentru aceleași bunuri. Astfel, reducerea de preț generată de o vânzare suplimentară nu se aplică întregii cantități vândute ci doar celei suplimentare. Din acest motiv discriminarea este tentantă.

Posibilitatea ei rezidă în două condiții esențiale. Prima se referă la imposibilitatea revinderii produsului de către cumpărători. Cea de-a doua privește posibilitatea grupării consumatorilor în categorii distincte în funcție de elasticitatea cererii lor.

Cei cu elasticitate ridicată vor reacționa mult mai evident la o creștere de prețuri, diminuându-și sensibil achizițiile. De aceea prețurile pretinse acestora sunt în general mai scăzute. Consumatorii a căror elasticitate preț a cererii este mai slabă pot fi tratați cu prețuri mai ridicate.

Vom analiza în continuare cazul unui monopolist care vinde pe două piețe separate practicând discriminare prin preț. (Figura 10.4.).

Pentru simplificarea prezentării considerăm costul marginal constant indiferent de nivelul producției, iar funcția cererii liniară. Aceleași concluzii vor fi obținute și în condițiile creșterii costului marginal.

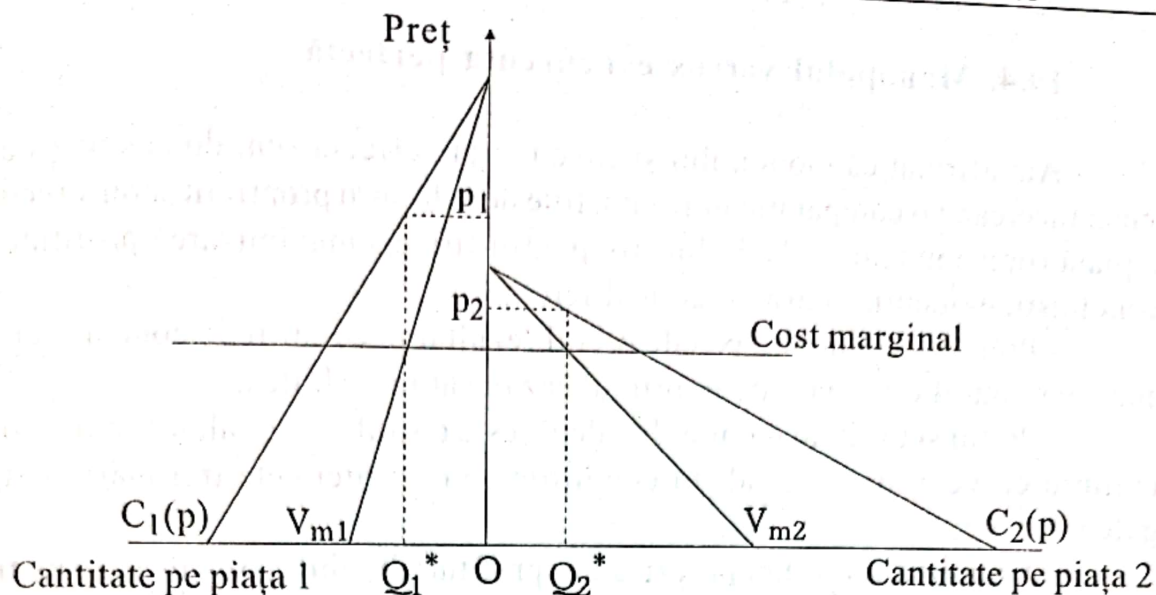


Figura 10.4. Modelul discriminării prin preț

Obiectivul monopolului de a obține maxim de profit, conduce la o producție și vânzare de Q_1^* pe prima piață și Q_2^* pe cea de a doua. Se observă din figură că cererea este mai puțin elastică pe prima piață, motiv pentru care prețul practicat pe această piață (P_1) este superior celui practicat pe cea de a doua piață (P_2).

Matematic profitul obținut de monopolist este diferența dintre venitul total și costul total. Însă venitul total reprezintă suma veniturilor obținute pe fiecare piață, iar costul total este cel ocazionat de producerea întregii cantități vândute.

$$P(Q_1, Q_2) = V_1(Q_1) + V_2(Q_2) - C_T(Q_1 + Q_2)$$

Condițiile de prim ordin pentru maximizarea profitului constau în anularea derivatelor parțiale în raport cu Q_1 și Q_2 :

$$\frac{\partial P}{\partial Q_1} = \frac{\partial V_1}{\partial Q_1} - \frac{\partial C_T}{\partial Q_1} = 0 \Rightarrow V_{m1} = C_m$$

$$\frac{\partial P}{\partial Q_2} = \frac{\partial V_2}{\partial Q_2} - \frac{\partial C_T}{\partial Q_2} = 0 \Rightarrow V_{m2} = C_m$$

$$\text{deci } V_{m1} = V_{m2} = C_m.$$

Desigur modelul se poate generaliza în cazul a n piețe separate. Monopolistul va alege cantitatea (sau prețul) pe fiecare din piețe astfel încât venitul marginal să fie egal cu costul marginal.

10.4. Monopolul versus concurența perfectă

Am afirmat că monopolul și concurența perfectă sunt două situații extreme. Încercând o comparație între situațiile de echilibru proprii fiecărei structuri de piață (presupunem același obiectiv pentru firme - maximizarea profitului), economiștii evidențiază următoarele diferențe:

- Prețul de monopol excede prețul rezultat în condiții de concurență, în timp ce outputul este mai mic în primul caz decât în al doilea;
- Prețul stabilit de monopolist depășește costul marginal, ultimul egal la echilibru cu venitul marginal. În condițiile concurenței cele trei mărimi sunt egale între ele;
- Monopolului îi sunt proprii supraprofituri durabile (prețul este superior minimului costului mediu), în timp ce în cazul concurenței chiar dacă acestea apar, sunt însă efemere. Libera intrare în condițiile concurenței, permite creșterea ofertei și reducerea prețului pieței până acolo unde supraprofiturile dispar.

Din perspectiva consumatorilor, situația de monopol devine indezirabilă. Aceștia achiziționează mai puține bunuri, plătind pentru fiecare un preț mai ridicat. Controlul monopolului asupra prețului asigură de fapt o redistribuire de venit de la consumatori către monopolști.

După alți economiști monopolul se dovedește capabil a genera într-o măsură mai mare inovații comparativ cu cazul concurenței.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Se consideră afirmația următoare: "Diferența între un monopolist și o firmă aflată în condiții de concurență perfectă constă în aceea că monopolistul poate cere orice preț dorește, în timp ce în al doilea caz trebuie să se preia prețul pieței ca dat". În ce sens este adevărat că "monopolistul poate cere orice preț dorește?" În ce sens această afirmație s-ar putea aplica firmei ce acționează pe o piață perfect concurențială.

2. Comparați condiția de maximizare a profitului în condiții de monopol cu cea proprie concurenței perfecte.

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Condiția maximizării profitului în cazul monopolistului este:

- a. prețul să fie egal cu costul marginal;
- b. venitul marginal egal cu prețul;
- c. costul marginal egal cu venitul marginal;
- d. costul mediu egal cu prețul.

2. Când cererea pieței este inelastică, venitul total al monopolistului are următoarea evoluție:

- a. crește odată cu creșterea producției;
- b. scade pe măsură ce producția crește;
- c. rămâne neschimbat, indiferent de evoluția producției;
- d. informația furnizată este insuficientă pentru a oferi un răspuns precis.

3. Când cererea pieței este....., venitul total scade, iar cel marginal devine negativ, în timp ce atunci când cererea este, venitul total crește, iar cel marginal este pozitiv, însă în scădere:

- a. elastică, inelastică;
- b. inelastică, elastică;
- c. elastică, cu elasticitate unitară.

4. Venitul marginal este egal cu prețul în cazul de și mai mic decât prețul atunci când firma se află în situație de.....:

- a. monopol, concurență perfectă;
- b. monopol, oligopol;
- c. oligopol, concurență perfectă;
- d. concurență perfectă, monopol.

5. Producția unei ramuri aflată în situație de monopol este comparativ cu o aceeași ramură, însă caracterizată prin concurență perfectă....., în timp ce prețul de vânzare este.....în primul caz decât în al doilea:

- a. egală, mai mare;
- b. mai mare, mai mic;
- c. mai mică, mai mare;
- d. nu se poate realiza comparația nici în ceea ce privește producția și nici în cazul prețului de vânzare.

SECȚIUNEA D. Probleme

1. Se cunoaște funcția cererii pentru marfa X ca fiind $Q = 2200 - 20P$, iar cea a costului total $C_T = 0,5Q^2 + 5000$.

- a) Să se determine nivelul de producție și prețul de vânzare pentru care firma A, aflată în situație de monopol, își maximizează profitul;
- b) Să se determine profitul mediu și total;
- c) Arătați efectul asupra producției optime și profitului, în cazul creșterii costurilor fixe cu 5 %.

2. Firma A, aflată în situație de monopol, decide să se folosească de posibilitatea discriminării prin preț. Ea vinde o parte din producție pe piața internă,

iar o altă parte pe piața externă, la prețuri diferite.

Funcțiile cererii, corespunzătoare fiecărei piețe sunt:

$$Q_1 = 1150 - 10P_1 \quad \text{și} \quad Q_2 = 1050 - 10P_2$$

Funcția costului este aceeași cu cea din problema 1.

a) Să se determine cantitățile vândute pe fiecare din aceste piețe, precum și prețurile practicate, știind că obiectivul monopolistului rămâne acela de maximizare a profitului;

b) Calculați profitul total obținut prin discriminare și comparați-l cu cel realizat în cazul vinderii întregii producții la un preț unic;

3. Cererea pieței, în condițiile existenței unui monopol este $Q = 81 - P$. Funcția de cost a monopolului este de tipul $C_T = 3Q^2 + Q + 40$.

a) Să se determine prețul, cantitatea și profitul monopolistului, al cărui obiectiv îl reprezintă obținerea unui profit maxim;

b) Să se compare datele obținute la punctul a) cu cele care rezultă în cazul în care firma acționează pe o piață cu concurență perfectă.

Capitolul 11

Concurența monopolistică și oligopolul

Concurența monopolistică. Oligopolul.

SECȚIUNEA A. Fundamente

11.1. Concurența monopolistică

11.1.1. Caracteristicile pieței cu concurență monopolistică

În lumea reală concurența este departe de a fi perfectă, iar monopolul, deși există, nu constituie regula. Studiul lor permite înțelegerea, fie și numai parțială, a forțelor care influențează prețurile pe piață și cantitățile oferite.

Între aceste două situații extreme se întâlnesc cazuri intermediare precum concurența monopolistică și oligopolul. Concurența monopolistică, reprezintă o structură a pieței, care prezintă afinități cu concurența perfectă, evident însă și deosebiri.

Concurența monopolistică există atunci când oferta pieței provine de la un număr mare de firme, ale căror produse, deși similare, sunt diferențiate. Acest tip de concurență se întâlnește în mod frecvent în domeniul vânzărilor cu amănuntul, al industriei textile, al încălțămintei, al produselor cosmetice, restaurante, stații service etc.

Numărul mare de ofertanți confirmă ipoteza atomicității întâlnite la concurența perfectă. Fiecare producător satisface o parte mică, însă nu microscopică, din cererea pieței. Se apreciază în mod obișnuit că segmentul de piață ce revine unei firme este de cel puțin 1 % și cel mult 10 %, tendința fiind în general de apropiere de limita inferioară.

Produsul oferit de o firmă este similar celor realizate de celelalte firme, substituibil în consecință, însă nu în mod perfect. Fiecare producător se distinge de ceilalți printr-o serie de caracteristici intrinseci sau extrinseci imprimate produsului sau serviciului său.

Dacă, în cazul concurenței perfecte, consumatorului îi este indiferent de unde cumpăra produsul, aici sentimentul fidelității devine evident. În condițiile unui preț egal, acesta va prefera un producător anume datorită, de exemplu, localizării, calității produselor sau unor avantaje oferite după vânzarea produsului. Se relevă astfel o trăsătură esențială a concurenței contemporane - concurența prin produse. Deși variabilele tradiționale ale concurenței, prețul și cantitatea, continuă să fie avute în vedere, ele și-au redus însă importanța.

Numărul mare de firme ce acționează pe această piață și proporția redusă în vânzările totale reduce interdependența dintre deciziile firmelor. Opțiunile unei firme izolate vizând prețul sau cantitatea oferită spre vânzare nu au efect sensibil asupra concurenților, însă deciziile acestora afectează situația unei firme.

O altă trăsătură a concurenței monopolistice o reprezintă accesul relativ liber într-o ramură dată, trăsătură ce o apropie mai mult de concurența perfectă decât de monopol. Accesul nu poate fi la fel de liber ca în cazul concurenței, cel puțin datorită dificultăților în construirea unei reputații pe piață. Firmele existente anterior sunt departe de a fi anonime, având segmentul lor de clienți, relativ fidel. Noua firmă trebuie să-și asigure o imagine favorabilă pe piață ceea ce reprezintă o barieră în calea pătrunderii și apoi a menținerii pe piață.

Pe o astfel de piață blocajele în calea concurenței, de genul cooperării sau înțelegerii secrete dintre firme (așa cum se întâmplă în cazul oligopolului) sunt excluse. Firmele nu-și vor împărți piața, nu vor fixa nivelul prețurilor pentru a-și crește profiturile și nici nu pot preveni pătrunderea în ramură a noilor producători.

Piețele cu concurență monopolistică sunt din acest motiv puternic contestabile.

11.1.2. Maximizarea profitului în condițiile concurenței monopolistice

Firma aflată pe o astfel de piață este mai degrabă un price-searcher decât un price-taker. Diferențierea produselor o apropie de cazul monopolului, conferindu-i o anumită putere de control asupra prețului său. Acest preț nu poate fi însă sensibil diferit de cel al concurenților, fără a exista riscul reducerii semnificative a cantității vândute.

Curba cererii are pantă negativă și aceasta datorită diferențierii produselor. Firma poate crește puțin prețul, fără a-și pierde în totalitate clienții.

Cererea la firmă nu mai este perfect elastică ca în cazul concurenței perfecte. Este însă mai elastică decât în situația monopolului, datorită substituției puternice a produsului firmei în cauză cu produse similare.

Producția corespunzătoare maximizării profitului se obține analog cazului monopolului, fiind determinată de intersecția curbei costului marginal (C_m) și a venitului marginal (V_m). Profitul total obținut de firmă este reprezentat de zona hașurată, fiind produsul dintre profitul unitar (prețul P^* minus costul total mediu C_{TM}) și producția optimă (Q^*).

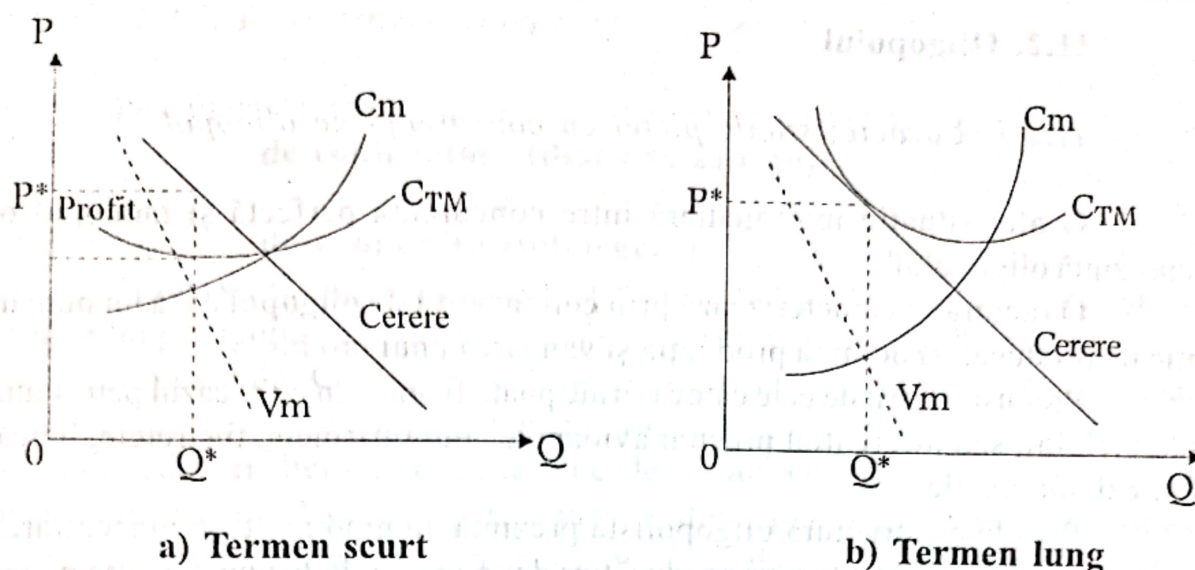


Figura 11.1. Echilibrul firmei în condițiile concurenței monopolistice, pe termen scurt și pe termen lung

Accasta reprezintă o analiză pe termen scurt, când firmele obțin nu numai profituri normale ci și economice (prețul depășește costul total mediu).

Șansa obținerii unor astfel de profituri, însoțite de accesul relativ simplu în ramură (piața este contestabilă), generează o astfel de reacție pentru firme noi. Cele deja existente sunt stimulate să se dezvolte.

Intrarea de noi firme în ramură are două consecințe majore. În primul rând curba cererii la firmele existente se va deplasa spre stânga datorită creșterii și diversificării ofertei (produse noi care substituie pe cele existente). În al doilea rând firmele care-și văd astfel diminuată puterea lor pe piață vor face eforturi pentru a-și recâștiga pozițiile pierdute. Publicitatea intensă, îmbunătățirea produselor oferite sunt menite să recâștige consumatorii. În același timp, aceste demersuri vor crește costurile, motiv pentru care curba costului total mediu se va deplasa spre dreapta. Ajustările vor continua până acolo unde profiturile economice dispar, singurele obținute fiind cele normale (Figura 11.1.b).

Condiția de maximizare a profitului rămâne aceeași - egalitatea dintre venitul marginal și costul marginal. În plus pe termen lung prețul este egal cu costul mediu total. Dacă intrarea noilor firme va continua și după acest punct, vor apare pierderi, iar unele firme vor fi constrânse să se retragă.

Piața cu concurență monopolistică reprezintă tipul de piață cu concurență imperfectă care asigură gradul cel mai înalt de satisfacție la consumator. Prețul și mai ales posibilitatea alegerii între produse diferențiate susțin opțiunea pentru această piață.

11.2. Oligopolul

11.2.1. Caracteristicile pieței cu concurență de oligopol

O altă situație intermediară între concurența perfectă și monopol o reprezintă oligopolul¹.

O ramură se caracterizează prin **concurență de oligopol** dacă un număr mic de producători domină producția și vânzarea unui produs.

Produsul oferit de cele câteva firme poate fi omogen ca în cazul petrolului sau oțelului, sau diferențiat precum avioanele, autoturismele, țigarele, berea sau calculatoarele.

Piețele cu structură oligopolistă prezintă un grad înalt de concentrare. De regulă, trei sau patru dintre producători dețin mai mult de jumătate din piață.

În afara numărului mic de concurenți, **caracteristicile fundamentale ale oligopolului sunt interdependența și incertitudinea**. Cum fiecare firmă deține o parte semnificativă a ofertei totale, acțiunile sale au o influență majoră asupra celorlalte. Dacă în cazul concurenței perfecte deciziile oricărui producător nu influențează în nici un fel situația celorlalți (la monopol această problemă este irelevantă), aici o firmă poate practica în funcție de circumstanțe și aspirații un preț diferit de cel al pieței. Însă prin aceasta afectează oferta și prețul pe piață și implicit profitul oricărei alte firme concurente. Aceasta poate declanșa acțiuni de adaptare și uneori de represiune ale concurenților, motiv pentru care un producător individual trebuie să analizeze consecințele propriilor decizii și prin prisma efectului asupra celorlalți. Reacțiile concurenților constituie un element determinant în alegerile oricărui conducător de firmă.

Se cunosc cazuri când dorința de ameliorare a situației economico-financiare a unei firme a avut efect de bumerang, aducând-o într-o situație mai delicată comparativ cu cea inițială sau chiar la faliment. De exemplu, o firmă care decide să crească producția și / sau să-și reducă prețul va cunoaște cel puțin pe termen scurt o evoluție favorabilă. Însă presiunea exercitată asupra prețului poate asigura profituri mai mici sau nule altor firme. Devine posibilă în consecință o acțiune concertată vizând excluderea firmei în cauză sau alte măsuri represive.

În concluzie, acțiunile unui producător au efect asupra concurenților, după cum deciziile acestora afectează pe fiecare în parte.

Pătrunderea pe o piață cu structură oligopolistă este dacă nu imposibilă, cel puțin dificilă. Oligopolul se protejează prin bariere similare monopolului. Avantajele tehnologice combinate cu o producție de scară mare, asigură firmelor costuri unitare reduse și o puternică flexibilitate a prețului în funcție de circumstanțe. Firmele mici cooperează sau fuzionează cu cele mari.

¹ Termenul de oligopol derivă din juxtapunerea a două cuvinte grecești: oligos - puțini și polein - a vinde.

11.2.2. Principalele situații de oligopol

Pe o piață de tip oligopolist domină două tendințe majore:

· **de confruntare (deschisă sau nu)**

sau

· **de cooperare (înțelegere)**

Prima se rezumă la împărțirea pieței; atât pe termen scurt cât și pe termen lung oligopolistul urmărește să-și conserve partea sa de piață și eventual să și-o extindă. Confruntarea se poate desfășura fie prin prețuri (caz mai puțin frecvent), fie prin diferențierea produselor. Războiul prețurilor constă dintr-un șir de reduceri alternative și continue ale acestora de către firmele rivale. Se poate ajunge astfel chiar la dispariția profiturilor economice, singurele profituri realizate fiind cele normale. În alte situații, efectele unui astfel de război pot fi însă dezastruoase pentru firme.

Diferențierea produselor reprezintă o altă consecință a rivalității oligopoliste și o alternativă la concurența prin prețuri. Ea se dezvoltă cu atât mai mult cu cât limitarea concurenței prin prețuri este mai accentuată și respectată mai cu strictețe. Prețul va fi în această situație doar un argument, nu însă cel forte.

Atunci când însă firmele își dau seama că profiturile lor depind de acțiunea lor conjugată, iar confruntarea este defavorabilă fiecăreia, ele apar dispuse la cooperare. În consecință, producătorii vor stabili împreună prețul și outputul individual și total, împart piața și iau și alte decizii de afaceri împreună.

Cooperarea se poate finaliza în acorduri explicite sau implicite (tacite).

11.2.2.a. Cazul firmei dominante (barometru)

Această situație reprezintă o variantă a înțelegerii tacite. În unele piețe oligopoliste există o firmă cap de serie care servește drept ghid în materie de preț. Aceasta reprezintă firma barometru sau leader.

Ea manifestă o abilitate sporită în alegerea momentului propice pentru a introduce schimbări în preț. În acest fel ea își asumă responsabilitatea stabilirii prețului prin adăugarea la costul mediu a unei sume reprezentând profitul. Celelalte firme manifestă încredere în judecățile firmei leader privind situația pieței și vor adopta același preț de vânzare.

Pe de altă parte, această atitudine, de acceptare și preluare a prețului unei firme dominante apare justificată atunci când celelalte firme sunt de dimensiuni mici.

A încerca să vinzi la preț inferior reprezintă o tentativă extrem de riscantă. Pe termen scurt vânzările pot crește, însă pe termen lung se poate declanșa un război al prețurilor care poate scoate din afaceri firma mai mică.

Firma aflată în poziție dominantă poate fi sau nu cea mai importantă din domeniul respectiv. Uneori nu cifra de afaceri prezintă importanță ci costurile unitare de producție; uneori nici acestea nu sunt suficiente.

Un exemplu de situație oligopolistă de acest tip îl constituie sectorul bancar unde o bancă principală adoptă o anumită rată a dobânzii considerată de referință pentru celelalte bănci.

Situația descrisă mai sus este însă instabilă pentru că nu se bazează pe situația de echilibru a firmei ci pe:

- consensul general al firmelor care acceptă situația unei firme barometru, și pe
- acceptarea de către aceeași firmă a riscului pierderii vânzărilor, dacă vreodată decizia sa se dovedește greșită.

De aceea rolul de firmă leader poate fi îndeplinit alternativ de una sau alta dintre firme, iar uneori de câteva în mod simultan.

11.2.2.b. Cazul înțelegerii secrete

În anumite circumstanțe câteva firme mari se angajează într-o înțelegere tacită, reținându-se de la competiție, împărțindu-și piața și stabilind un nivel ridicat de preț, avantajos pentru fiecare.

Ca și în cazul anterior firmele, stăpâne pe propria producție, și-o vor ajusta astfel încât să obțină un profit maxim. În plus fiecare dispune de o zonă de piață garantată și inviolabilă, stabilită pe baza unor criterii diverse, precum cele geografice. În acest fel acordul, atât timp cât este respectat se dovedește eficient producătorilor participanți. Ruptura sa generează măsuri represive soldate cu pierderi mai mari sau mai mici, cu excluderea unora de pe piață, menținerea altora sau chiar cu o revizuire a vechiului acord.

11.2.2.c. Cazul cartelului

Un tip de acord explicit îl constituie cartelul. Cartelul reprezintă un grup de firme independente, care produc bunuri similare și acționează împreună pentru a crește prețul și a restricționa outputul individual.

Spre deosebire de cazurile anterioare independența firmelor este mai slabă, odată ce ele trebuie să respecte deciziile unui organism comun de conducere. Aceste decizii sunt însă adoptate cu asentimentul firmelor participante, ținându-se seama de interesele fiecăruia.

Odată constituit cartelul, acesta acționează și se manifestă asemănător monopolului. Oferta este mai redusă, iar prețul rezultat este superior cazului când firmele s-ar afla în concurență perfectă.

Firmele acționează în sensul maximizării profiturilor însumate și nu al celor individuale. După ce este obținut, acest profit va fi împărțit pe baza unor criterii echitabile între participanți precum cota de producție sau costurile realizării producției.

Considerăm în continuare cazul în care 10 firme, aparținând unei ramuri date, se constituie într-un cartel. Pentru simplificarea prezentării, curbele costului le considerăm identice. Profitul total reprezintă diferența dintre veniturile și costurile totale, iar acesta trebuie maximizat:

$$\pi = pQ - \sum_{i=1}^{10} C_{Ti} \rightarrow \max, \text{ unde}$$

π - profitul total

p - prețul de piață și care este funcție de cantitatea totală produsă

Q - cantitatea totală produsă, sumă a cantităților individuale:

$$Q = \sum_{i=1}^{10} q_i$$

C_{Ti} - costurile individuale, dependente de cantitățile individuale produse (q_i).

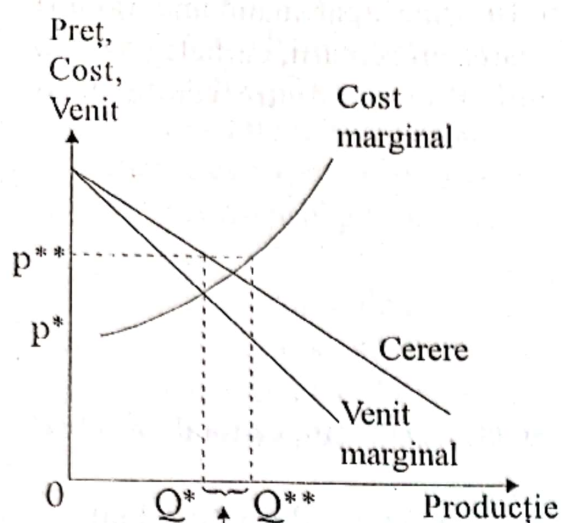
În continuare vom face apel la Figura 11.2.

În condiții de concurență perfectă prețul unitar de vânzare este p^* , determinat pe baza condiției $p = C_m = \min C_{TM}$ (Figura 11.2.b). Cantitatea produsă, dată fiind identitatea curbelor costurilor medii este și ea aceeași și egală cu q^* , iar oferta pieței este $Q = 10 q^*$. La acest preț toate firmele realizează profituri normale, eliminându-se supraprofiturile.

Dacă însă firmele se constituie într-un cartel, condiția de maximizare a profiturilor este aceeași ca la monopol, adică venitul marginal trebuie să fie egal cu costul marginal. Curba costului marginal se obține prin adăugarea curbelor costurilor marginale individuale.

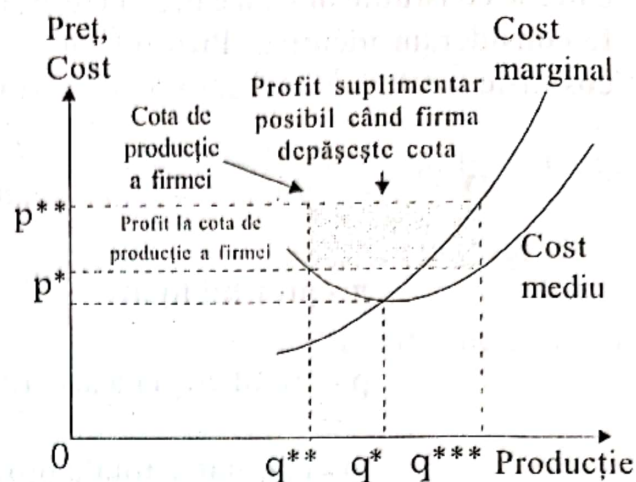
Se observă în Figura 11.2.a că noul preț va fi p^{**} ($p^{**} > p^*$), iar cantitatea produsă de fiecare firmă q^{**} ($q^{**} < q^*$). Aceasta reprezintă cota de producție a fiecărui membru al cartelului.

Dacă aceștia vor fi dispuși la reducerea producției atunci creșterea prețului este asigurată. Profiturile vor fi maxime, atunci când costul marginal al fiecărui producător (egale între ele) vor fi egale cu venitul marginal.



Surplus când toate firmele maximizează outputul la prețul cartelului

a) Ramura



b) Firma

Figura 11.2. Prețul de piață și cota de producție în condițiile cartelului

La prețul p^{**} fiecare producător câștigă profit, iar profiturile însumate vor fi maxime. Producția ramurii va fi Q^* . Dincolo de acest punct, venitul marginal al ramurii va fi depășit de costul marginal, iar profitul total începe să scadă.

Orice creștere a producției, chiar dacă ameliorează profitul unei firme exercită o presiune în jos asupra prețului. Dacă toate firmele sunt dispuse la respectarea acordului, urmărindu-se maximizarea profiturilor însumate, atunci nici una dintre ele nu consimte la creșterea producției proprii.

Prin prețul practicat și avantajele conferite producătorilor cartelurile sunt benefice mai degrabă producătorilor decât consumatorilor. Din fericire pentru ultimii constituirea și mai ales funcționarea pe termen lung a cartelurilor este foarte dificilă.

Pe de o parte sunt necesare bariere la intrare.

Prețurile mai ridicate și posibilitatea însușirii unor supraprofiteri acționează ca un magnet pentru alți producători. Intrarea de noi firme pe piață conduce fie la creșterea ofertei totale și reducerea prețului pieței fie, dacă se dorește menținerea prețului, la scăderea cotei de producție. Și într-un caz și în celălalt profiturile individuale se reduc. De aceea firmele fondatoare trebuie să adopte o strategie comună împotriva noilor veniți, al cărui succes nu este garantat a priori.

Pe de altă parte fiecare firmă având o structură proprie a costurilor și profiturilor este tentată să trișeze. Condițiile de producție sunt în mod evident diferite, iar unele firme vor dispune de un avantaj de cost; curbele costului

mediu și marginal se situează sub cele ale celorlalte firme din cartel. Tocmai acestea vor fi în primul rând tentate să trișeze, slăbind astfel coeziunea în cadrul cartelului.

Rămânând astfel la cazul anterior în care structura costurilor este identică, să analizăm consecințele deciziei unei firme de a-și mări producția.

Premisele de la care pleacă această firmă este că producția sa suplimentară nu va modifica prețul și, pe de altă parte, că celelalte firme își vor respecta cota lor de producție.

Accastă firmă tinde să-și crească producția până acolo unde costul său marginal va fi egal cu prețul de piață ($C_{mi} = p^{**}$). Astfel, ea își maximizează propriul profit trișând. În Figura 11.2.b) profitul suplimentar este reprezentat de zona hașurată.

În general se acceptă că o firmă poate să-și depășească cota fără a determina o reducere apreciabilă a prețului. Dacă toate firmele ar trișa majorându-și cota, atingând nivelul q^{***} , producția totală ar marca o creștere considerabilă până la nivelul Q^{**} , iar prețul s-ar reduce drastic. Rezultă un surplus de producție în raport cu cea presupusă de prețul anterior (p^{**}). Cantitatea cerută ar crește, iar cea oferită s-ar reduce până când acest surplus este eliminat. În acest context prețul poate reveni chiar la nivelul inițial - p^* egal cu minimul costului mediu. Cartelul poate supraviețui, însă sunt frecvente situațiile în care acestea se destramă, în ciuda măsurilor punitive pentru cei care trișează.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Analizați comparativ concurența perfectă și concurența monopolistică.
2. Care sunt principalele situații de oligopol?
3. Explicați cauzele care împiedică funcționarea pe termen lung a cartelurilor. Oferiți un exemplu în acest sens.
4. Analizați comportamentul firmelor și consecințele posibile ale declanșării unui război al prețurilor pe o piață cu structură de oligopol.
5. În ce sens ar putea afecta reclama prețul produsului și profitul firmei în condiții de concurență monopolistică?

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Riscurile ce decurg dintr-un eventual război al prețurilor determină firmele dintr-o ramură cu structură oligopolistă să prefere varianta înțelegerii. Acel acord prin care outputul este restricționat, piața împărțită, iar prețul practicat de firme același, reprezintă:

- a. monopol pur;
- b. cazul firmei barometru;
- c. cartel.

2. Selectați din lista de mai jos, condițiile necesare constituirii și funcționării cartelurilor:

- a. bariere la intrare;
- b. acord privind nivelul total al producției;
- c. acceptarea de către firmele participante a unei cote din producția totală, determinată după anumite criterii economice;
- d. acordul privind cota de producție pentru fiecare firmă se justifică doar pe termen scurt, pe termen lung putând fi evitat;
- e. abilitatea de a conduce și menține acest acord.

3. Concurența monopolistică reprezintă o variantă intermediară între concurența perfectă și monopol. Prin trăsăturile sale ea se situează mai aproape de decât de..... :

- a. monopol, concurența perfectă;
- b. concurența perfectă, monopol;
- c. este asemănătoare și diferită în aceeași măsură de ambele variante extreme.

4. Selectați din următoarea listă, trăsături ale concurenței monopolistice:

- a. diferențierea produselor;
- b. număr mare de firme;
- c. acces relativ la intrarea în ramură;
- d. concurență prin preț;
- e. concurența prin produse;
- f. anumite restricții privind disponibilitatea informațiilor;
- g. deciziile unei firme nu afectează decât în mică măsură situația celorlalte firme.

5. Piața cu structură de oligopol diferă de cea cu concurență perfectă prin cel puțin următoarele caracteristici:

- a. numărul firmelor pe piață;
- b. accesul la informație;
- c. posibilitatea înțelegerii între firme;
- d. natura produsului;
- e. bariere de intrare.

6. Prețul pieței în cazul oligopolului este comparativ cu cel al pieței cu concurență perfectă sau cel de pe o piață monopolistică:

- a. mai mare;
- b. mai mic;
- c. egal;
- d. nu se poate realiza o astfel de comparație.

7. Principalele diferențe între oligopol și concurența monopolistică constau în:

- a. intrarea de noi firme în ramură;
- b. natura produsului;
- c. dimensiunea firmelor;
- d. numărul firmelor;
- e. efectul acțiunilor unei firme asupra concurenților.



Capitolul 12

Piața muncii și salariul

**Piața muncii în condițiile
concurenței perfecte.**

**Piața muncii în condițiile
concurenței imperfecte.**

SECȚIUNEA A. Fundamente

Piața muncii constă în întâlnirea și confruntarea dintre cererea și oferta de muncă.

Cererea de muncă emană de la cei care au nevoie de muncă și sunt dispuși să angajeze lucrători în condiții salariale. Aceștia oferă în schimb locuri de muncă. **Purtătorii ofertei de muncă** sunt posesorii de forță de muncă, dornici să ocupe un loc de muncă în aceleași condiții salariale.

Deși comportă unele afinități cu celelalte piețe, inclusiv cu cea a bunurilor și serviciilor, piața muncii se distinge de acestea prin multiple aspecte. Deoarece implică oamenii, munca nu are întru totul caracteristicile unei mărfi. Politicile adecvate pieței muncii diferă de cele corespunzătoare pieței bunurilor și serviciilor sau altor piețe.

Echipamentele pot fi folosite de întreprinzători cu ritmuri diferite mergând chiar până la uzura lor prematură. Înlocuirea lor nu presupune mențiuni speciale ale politicii guvernamentale. În schimb tratamentul aplicat de întreprinzători salariaților nu se poate supune acelorași reguli. Statul, în speță executivul, are dreptul, și chiar obligația acordării unei protecții speciale angajaților.

Funcționarea pieței muncii este dependentă de alte instituții sociale, restricții ale mediului economic, mentalități și comportamente ale agenților economici.

Piața muncii, ca piață a celui mai important factor de producție, se află în legătură directă cu celelalte piețe. Ea receptează semnalele de pe fiecare piață și își formulează propriile exigente față de acestea. Echilibrul pieței muncii condiționează echilibrul celorlalte piețe.

Vom analiza în continuare piața muncii și modul determinării salariului în condițiile concurenței perfecte, iar apoi al concurenței imperfecte.

12.1. Piața muncii în condițiile concurenței perfecte

Studiul pieței muncii în această situație are mai mult o importanță teoretică, cunoscut fiind faptul că acest tip de piață nu are practic corespondent în realitate. Importanța sa constă mai ales în crearea unui cadru referențial necesar abordării tipului imperfect de piață a muncii.

Analiza pieței muncii perfect concurențială presupune îndeplinirea concomitentă a cel puțin următoarelor condiții:

(1) **Existența unui număr suficient de mare de cumpărători de servicii de forță de muncă, dar și de ofertanți de astfel de servicii, fiecare având o putere neglijabilă în raport cu ansamblul pieței în determinarea salariului** (fiecare participant pe piața muncii este un “wage-taker” așa cum pe piața bunurilor există “price-taker”).

(2) **Munca este omogenă**; posesorii de forță de muncă sunt la fel de calificați, lucrează în aceleași condiții și au în consecință aceeași productivitate.

(3) **Mobilitatea perfectă a muncii**; nu există nici un fel de restricții instituționale sau legislative în circulația forței de muncă între diferite activități.

12.1.1. Cererea de muncă

Cererea de muncă poate fi privită atât la nivelul firmei cât și la nivelul pieței. Vom raționa pentru început pe exemplul unei firme reprezentative al cărei obiectiv îl constituie maximizarea profitului. Tehnologia o considerăm dată ceea ce înseamnă că analiza se va efectua pe termen scurt.

În condițiile date de producție cu cât mai multă forță de muncă este angajată cu atât producția firmei este mai mare. Considerăm că expresia producției este dată de o funcție de producție bifactorială $f(L, K)$, unde K reprezintă capitalul, iar L munca (exprimată în număr de lucrători sau număr de ore).

Conceptul care stă la baza cererii de muncă îl reprezintă produsul fizic marginal al resursei. Produsul fizic marginal al muncii surprinde aportul fiecărui lucrător suplimentar la producția firmei:

$$P_{mL} = f(L + \Delta L, K) - f(L, K)$$

unde

P_{mL} - produsul fizic marginal al muncii

$f(L + \Delta L, K)$ - producția realizată cu K unități de capital și o cantitate superioară de muncă $L + \Delta L$

$f(L, K)$ - producția obținută în condițiile inițiale cu K unități de capital și L unități de muncă

Fiecare lucrător suplimentar contribuie, cel puțin până la un anumit punct, la creșterea producției. Această contribuție scade pe măsura angajărilor suplimentare, chiar dacă într-o primă fază ar putea marca o tendință ascendentă.

Această evoluție confirmă legea randamentelor descrescătoare. Este evident că o creștere excesivă a utilizării forței de muncă, conduce în ultimă instanță la valori chiar negative ale productivității marginale a muncii. Deoarece producătorul este considerat rațional aceste valori sunt ignorate.

Dacă producția va spori în urma creșterii cu o unitate de muncă cu produsul fizic marginal, încasările firmei vor crește cu valoarea producției fizice marginale (VPFM):

$$VPFM = P \times P_{mL}$$

unde P reprezintă prețul de vânzare al produsului.

Evoluția valorii produsului fizic marginal respectă dinamica produsului fizic marginal.

De obicei conceptul de valoare a produsului marginal este asociat pieței cu concurență perfectă unde firmele se confruntă cu o cerere perfect elastică. Ele preiau prețul pieței fără a-l putea influența chiar dacă producția lor variază considerabil. În cazul firmelor imperfect concurențiale, confruntate cu o cerere descrescătoare se folosește un concept similar valorii produsului marginal și anume venitul marginal pe seama mâinii de lucru (VMM) egal cu produsul dintre venitul marginal (V_m) și produsul fizic marginal:

$$VMM = V_m \times P_{mL}$$

Venitul marginal reprezintă suplimentul de încasare obținut în urma vânzării unei unități suplimentare de produs. Cum venitul marginal este egal cu prețul în condiții de concurență perfectă, conceptul de venit marginal pe seama mâinii de lucru poate fi folosit pentru orice tip de firmă.

O firmă care își propune maximizarea profitului va trebui să dimensioneze cantitatea utilizată dintr-o resursă, inclusiv de muncă, până acolo unde prețul resursei egalează valoarea produsului marginal.

Decizia optimă firmei în cazul resursei muncă se va baza pe comparația dintre venitul marginal al muncii și costul marginal ocazionat de plata unei unități suplimentare de muncă reprezentată de salariu (W). Acest salariu este cel nominal, exprimat în termeni monetari.

Atât timp cât valoarea produsului marginal este superioară salariului, întreprinzătorul va decide utilizarea unității suplimentare de muncă. Pe măsură ce se realizează angajări suplimentare, valoarea produsului marginal are tendința fermă de scădere. Când sporul de profit devine nul, ceea ce se petrece atunci când valoarea produsului marginal egalează salariul, întreprinzătorul va stopa angajarea. Dincolo de acest punct profitul său se va diminua. În consecință, la echilibru, cantității de muncă utilizate îi corespunde egalitatea:

$$VPFM = W$$

Rescriind această egalitate pentru cazul concurenței perfecte avem:

$$P \times P_{mL} = W \text{ sau } P_{mL} = W/P, \text{ unde } W/P \text{ reprezintă salariul real.}$$

În mod echivalent firma va angaja forță de muncă până acolo unde produsul fizic marginal va fi egal cu salariul real.

Salariul real reprezintă salariul nominal ajustat cu nivelul prețurilor. El este o expresie a puterii de cumpărare a salariului plătit de întreprinzător, măsurată în termenii bunurilor și serviciilor posibile de achiziționat de pe piață.

Curba cererii de muncă a firmei este dată de curba valorii produsului marginal, care marchează tendința de scădere pe măsura creșterii cantității de muncă utilizate.

Pentru exemplificarea determinării cererii de muncă vom face apel la datele cuprinse în Tabelul 1 și la Figura nr. 12.1. a, b, c.

Angajarea unui lucrător suplimentar se soldează cu o creștere din ce în ce mai lentă a producției, dar și a veniturilor firmei (Figura 12.1. a și b). Salariul este constant, indiferent de nivelul angajării, fiind determinat de piață prin interacțiunea dintre cererea și oferta totală de muncă. Ultimul lucrător angajat în condiții de rentabilitate este cel de al patrulea. Dacă întreprinzătorul s-ar opri înaintea acestui punct el ar sacrifica în mod nejustificat profit. Dacă, în schimb, ar opta și pentru angajarea celui de-al cincilea lucrător, el și-ar vedea profiturile diminuate cu diferența dintre valoarea produsului marginal (500) și costul marginal al muncii (1000), considerând că firma ar face față doar costurilor salariale.

Tabelul 12.1. Echilibrul dintre valoarea produsului marginal și costul marginal al muncii

Număr de lucrători	Producția realizată (unități de produs)	Produsul fizic marginal	Preț unitar	Valoarea produsului marginal (5=3x4)	Costul marginal al muncii
1	2	3	4	5	6
0	0	-	50	-	-
1	50	50	50	2500	1000
2	90	40	50	2000	1000
3	120	30	50	1500	1000
4	140	20	50	1000	1000
5	150	10	50	500	1000

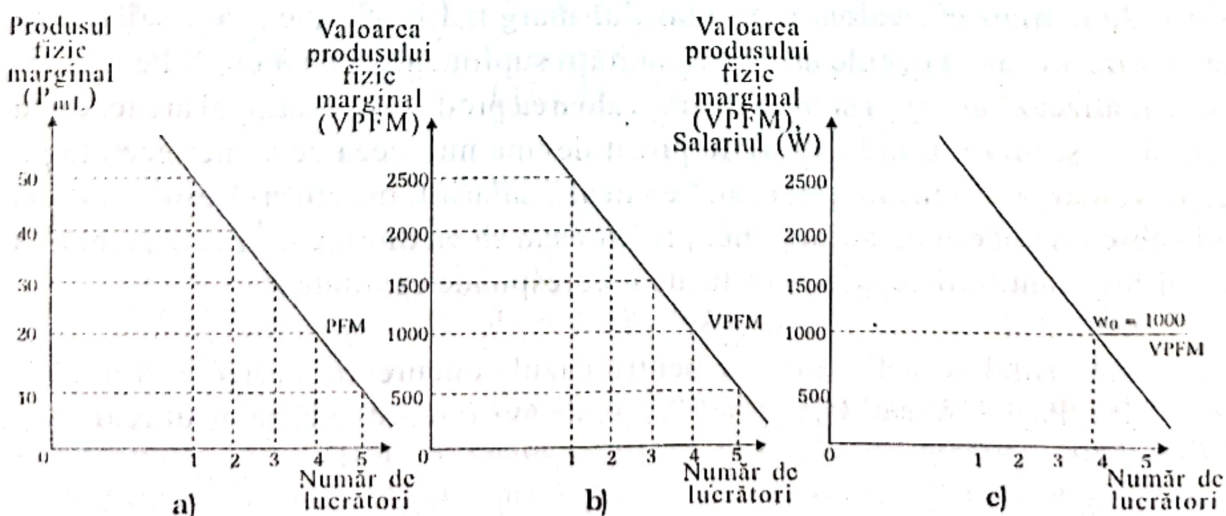


Figura 12.1. Cererea de muncă și nivelul angajării

Cererea de muncă a pieței reprezintă însumarea volumului solicitat de forță de muncă, de toți cei care fac angajări pe piața respectivă, pentru un nivel dat al salariilor.

Modificarea cererii de muncă

Cererea de muncă la nivelul firmei se poate modifica sub influența concomitentă sau separată a doi factori: prețul produsului și produsul fizic marginal. Vom analiza pe rând fiecare din acești factori presupunând de fiecare dată pe celălalt constant.

- Dacă prețul produsului va spori, curba valorii produsului marginal se va deplasa spre dreapta și odată cu acesta și curba cererii de muncă. În cazul exemplului anterior dacă prețul produsului se dublează firma poate angaja și pe cel de al cincilea muncitor. Invers, scăderea prețului va reduce cererea de muncă.

Cererea de muncă reprezintă o cerere derivată. Munca este astfel solicitată datorită utilității ei pentru producerea altor bunuri și servicii și nu ca muncă în sine.

Într-o situație similară se află și cererea celorlalți factori de producție.

- Cel de al doilea factor de influență asupra cererii de muncă este produsul fizic marginal. În mod normal, cel puțin pe termen lung, acesta marchează o tendință ascendentă datorită ameliorării cantitative și calitative a factorilor de producție: educarea și instruirea forței de muncă, creșterea cantității de capital, îmbunătățirea tehnologiei.

Perfecționarea tehnologiei poate determina variația în ambele sensuri a cererii de muncă. Într-adevăr pe termen scurt aceasta se poate traduce printr-o eventuală reducere a cererii de muncă, însă pe termen lung cererea de muncă înregistrează o creștere.

Ameliorarea tehnologiei se însoțește, de regulă, și de creșterea gradului de instruire și calificare a forței de muncă.

12.1.2. Oferta de muncă

Oferta de muncă reprezintă cealaltă jumătate a pieței muncii. Similar ofertei de produse, **oferta de muncă** reprezintă relația pozitivă între prețul muncii (salariul) și cantitatea de muncă oferită. Aceasta înseamnă că sporul salariului se însoțește de creșterea ofertei de muncă. Și reciproc, dacă salariul scade, oferta de muncă se reduce în consecință.

Oferta de muncă poate fi privită la nivelul lucrătorului individual și la nivelul pieței. Vom aborda oferta de muncă începând cu primul nivel al său, cel individual. În acest caz relația salariu - ofertă de muncă comportă un aspect particular.

A. Oferta individuală de muncă.

Studiul ofertei individuale presupune apelul la teoria alegerilor consumatorului individual. Consumatorul dispune de un "buget" de timp, posibil de alocat între două "bunuri": timp liber și timp pentru muncă.

Timpul liber este necesar pentru odihnă, relaxare sau pentru orice altă activitate efectuată în afara celei care este remunerată. Creșterea timpului liber reduce timpul alocat muncii. Acesta din urmă conduce la obținerea unui salariu care la rândul său se poate converti în bunuri și servicii. Creșterea salariului determinată de creșterea timpului pentru muncă, sporește cantitatea de bunuri și servicii ce se poate achiziționa de pe piață. În schimb timpul liber se reduce. Dacă, din contră, acesta crește se renunță la o cantitate anume de bunuri și servicii, cu atât mai mare cu cât salariul (orar) ar fi mai mare. Costul de oportunitate al timpului liber îl reprezintă în consecință, sacrificiul consumului de bunuri și servicii.

Pe măsura creșterii salariului, decizia de alocare a timpului între cel pentru muncă și cel liber este afectată în două moduri:

- **Efectul de substituție;** creșterea salariului, crește costul de oportunitate al timpului liber, ceea ce reprezintă un stimulent pentru consumatorul rațional de a "cumpăra" mai puțin timp liber. Astfel individul va substitui prin muncă timpul liber, când prețul celui din urmă crește.

- **Efectul de venit;** acesta tinde să reducă numărul de ore lucrate. Când salariul crește și deci și venitul, considerând prețurile bunurilor și serviciilor neschimbate, veniturile reale sporesc. Indivizii tind să consume mai mult din bunurile normale și mai puțin din cele inferioare. Timpul liber este un bun normal.

În funcție de predominanța unuia sau altuia dintre efecte, curba ofertei individuale poate avea o alură normală sau anormală. **Efectul de substituție determină creșterea ofertei pe măsură ce salariul crește.** Curba ofertei individuale este în acest caz pozitiv înclinată. Se apreciază că acest efect predomină pentru niveluri joase ale salariului. În schimb **efectul de venit conduce la reducerea cantității de muncă oferite când salariul crește.** De data aceasta panta curbei ofertei individuale devine negativă. În mod normal efectul de venit succede celui de substituție. Când însă cele două efecte se compensează reciproc, având o contribuție aproximativ egală, curba ofertei de muncă devine verticală sau perfect inelastică. În graficul din Figura 12.2. această zonă intermediară se situează între cele două efecte.

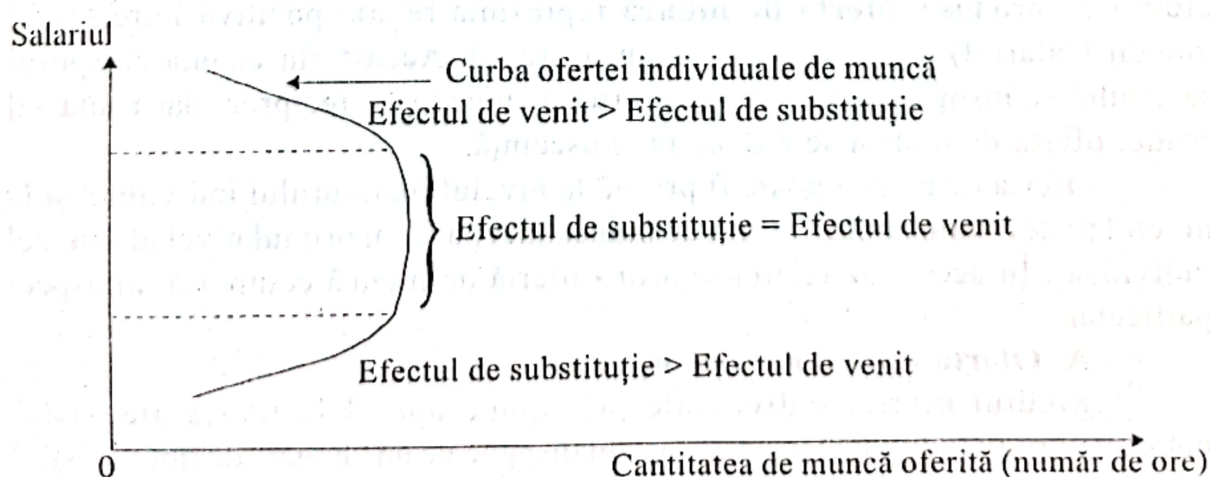


Figura 12.2. Curba ofertei individuale de muncă

B. Curba ofertei pieței.

Deși curbele ofertei individuale pot avea cel puțin pentru un anumit nivel al salariilor o înclinație negativă, curba ofertei pieței pentru un tip dat de muncă este mai degrabă pozitiv înclinată pe tot intervalul. Explicația este simplă. Un nivel ridicat al salariului pentru care orice individ se comportă conform demonstrației anterioare, este de natură a atrage în ramura respectivă lucrători din celelalte domenii de activitate, tentați de perspectiva unui salariu superior. Din acest motiv curbele ofertei pieței sunt normale, indiferent de forma curbelor individuale de muncă pe care se bazează.

Poziția curbei ofertei este determinată de numărul celor care doresc și sunt capabili să-și ofere serviciile de forță de muncă pentru fiecare nivel al salariului.

Iar acest număr va depinde la rândul-i de trei factori:

- numărul celor calificați;
- beneficii non-salariale proprii activității efectuate precum satisfacția muncii, climatul de muncă, statutul dobândit, securitatea locului de muncă etc;
- salariul și alte beneficii non-salariale în activități alternative.

O schimbare în salariul obținut de lucrător va determina o mișcare de-a lungul curbei ofertei de muncă, în timp ce modificările survenite în ceilalți factori vor deplasa în plan curba ofertei.

12.1.3. Echilibrul pieței muncii cu concurență perfectă

Pe o piață perfect concurențială, salariul, ca preț al muncii, se determină în mod similar prețurilor bunurilor și serviciilor. Punctul de intersecție dintre curba cererii și ofertei de muncă determină concomitent salariul de echilibru (W^*), și ocuparea de echilibru (N^*) așa cum se poate observa în Figura 12.3. Acest nivel al salariului se impune fiecărui participant de pe piața muncii. Dacă salariul se situează sub nivelul celui de echilibru, de exemplu la W_1 , cererea de muncă excede oferta de muncă. În această situație există penurie de forță de muncă. Firmele incapabile să găsească forța de muncă de care au nevoie vor fi dispuse la creșterea salariului, ceea ce va conduce salariul spre nivelul său de echilibru.

Dacă în schimb, salariul se situează la un nivel superior celui de echilibru de exemplu la W_2 , oferta de muncă depășește cererea de muncă. Apare un surplus de forță de muncă în raport cu cererea de muncă, situație de dezechilibru a pieței muncii cunoscută sub numele de șomaj.

Accastă situație este mult mai frecvent întâlnită comparativ cu cea a penuriei de forță de muncă. Unii oameni se vor afla în căutare de lucru, iar în cazul în care nu vor găsi locuri de muncă disponibile vor accepta un salariu mai redus. Aceasta va exercita o presiune în jos a salariului până la atingerea nivelului său de echilibru.

În concluzie pe o piață perfect concurențială, surplusul temporar de forță de muncă determină reducerea salariului, în timp ce criza determină creșterea acestuia.

De fiecare dată prin ajustări repetate se ajunge la echilibru.

Modificările cererii și ofertei de muncă la nivelul pieței vor determina schimbări ale salariului și ocupării în mod similar variațiilor cererii și ofertei pe piața bunurilor.

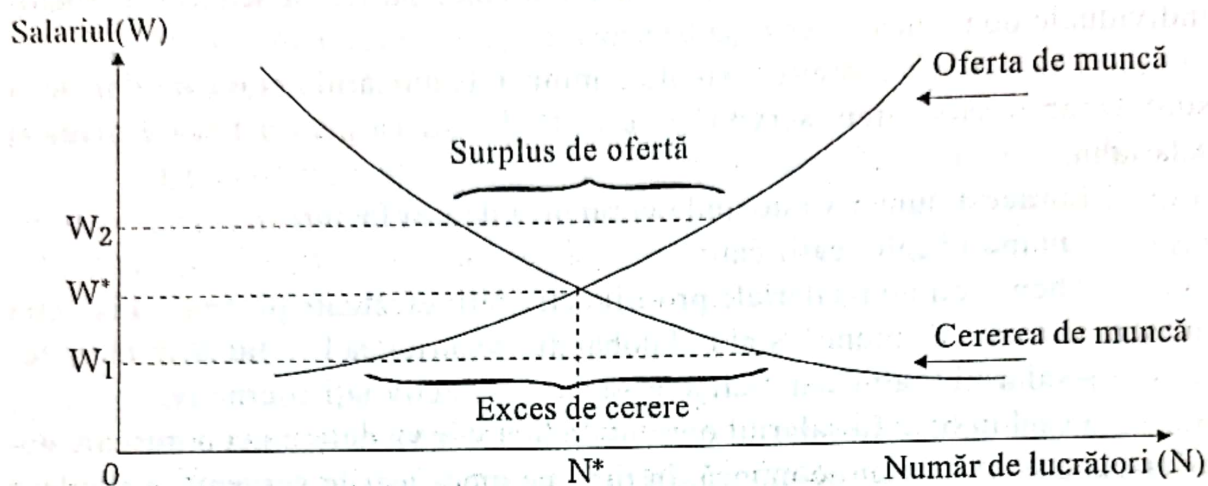


Figura 12.3. Echilibrul pe piața muncii în condițiile concurenței perfecte

12.2. Piața muncii în condițiile concurenței imperfecte

12.2.1. Cazul monopsonului

Piața muncii este departe de a fi perfectă. Firmele pot dispune de putere pe piață și, în virtutea acestui fapt, ele pot influența sau chiar determina prețul muncii. Aceasta se poate produce în cazul existenței pe piață a unui singur cumpărător de forță de muncă sau doar a câțiva, care controlează piața muncii la nivelul unei zone sau pentru o ocupație dată, sau când lucrătorii au percepții diferite privind firmele care oferă locuri de muncă în legătură cu aspecte non-salariale ale angajării (proximitate, climatul de muncă etc.).

Oricum patronii nu pot angaja un număr nelimitat de lucrători la un salariu constant. Din acest motiv curba ofertei de muncă cu care se confruntă nu mai este orizontală ca în cazul concurenței perfecte.

Dorința de a angaja un număr sporit de lucrători se traduce prin creșterea salariului, ceea ce înseamnă că oferta de muncă are pantă pozitivă. Curba ofertei exprimă salariul ce trebuie plătit pentru a utiliza o cantitate dată de muncă. Salariul astfel plătit reprezintă costul mediu de utilizare al muncii.

Dacă piața muncii este dominată de un singur cumpărător de forță de muncă atunci piața muncii este de tip **monopson**. Existența unui număr limitat

de cumpărători conferă aceleași piețe caracter de **oligopson**, în timp ce un număr mare de cumpărători diferențiați asigură **concurență monopsonică**. Totuși se obișnuiește a considera piața ca având caracter de monopson atunci când cumpărătorii de forță de muncă au latitudinea determinării nivelului salariului. Ofertanții de muncă rămân, în această situație, în poziție de perfect competitori acceptând un nivel dat al salariului.

Ca și în cazul monopolului pe piața bunurilor, patronul determină cuplul preț-cantitate situat pe curba ofertei de muncă.

În decizia de optimizare a angajării este important de precizat că monopsonistul poate practica sau nu discriminarea în materie de salarii. Prima situație presupune plata unor salarii diferite lucrătorilor ce prestează o muncă similară. Vom considera însă, în continuare, cazul cel mai simplu, în care salariile sunt identice pentru activități identice.

De aici și din forma curbei ofertei de muncă, decurge că angajarea unui lucrător suplimentar determină un salariu, și deci un cost marginal pentru monopson, mai mare, salariu care se aplică nu doar unității marginale de muncă ci și tuturor unităților de muncă anterioare.

Costul marginal al resursei de muncă, ocazionat de angajarea unui salariat suplimentar reprezintă salariul plătit acestuia plus creșterea globală a salariilor care trebuie plătită de întreprinzător tuturor celorlalți angajați anterior.

În Figura 12.4. sunt reprezentate curbele costului marginal al resurselor de muncă și a ofertei de muncă. Se observă că au același punct de plecare, situat pe ordonată la anumită distanță de origine. Nimeni nu ar dori să se angajeze pentru un salariu inferior lui W_1 . Costul marginal al resursei de muncă excede pentru orice nivel al angajării prețul aceleiași resurse. Din acest motiv curba costului marginal se situează pe întreg intervalul deasupra curbei ofertei de muncă, cu excepția punctului de start.

Situația este similară celei întâlnite în cazul relației dintre cererea adresată monopolistului și curba venitului (încasării) marginal. Venitul marginal este inferior prețului deoarece pentru a vinde mai mult trebuie redus prețul, iar acesta se aplică tuturor unităților de produs vândute și nu doar celei marginale.

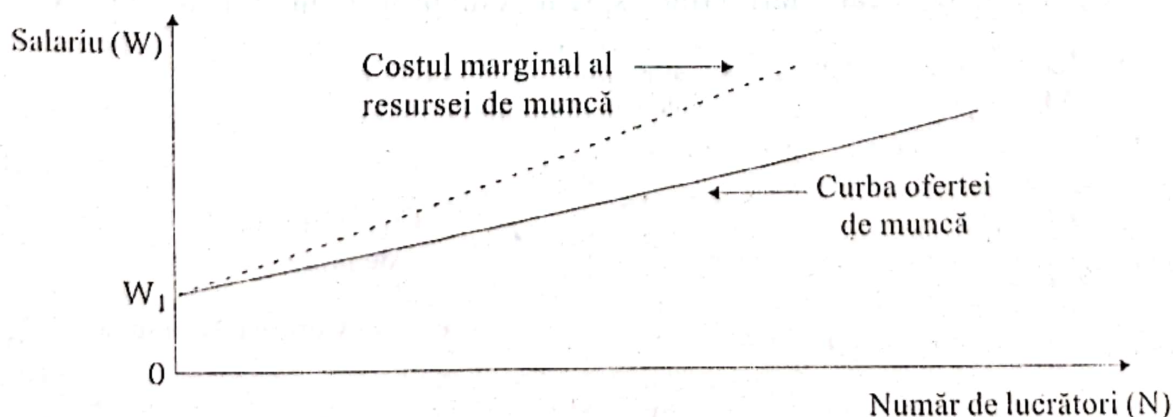


Figura 12.4. Costul marginal al resursei de muncă și oferta de muncă în condițiile monopsonului.

• Echilibrul monopsonului.

În Figura 12.5. sunt reprezentate atât curba costului marginal al resursei, a ofertei, dar și a cererii de muncă. Curba cererii de muncă este dată, așa cum s-a văzut, de evoluția venitului marginal pe seama mâinii de lucru sau altfel spus de contribuția fiecărui angajat suplimentar la valoarea producției.

Dacă monopsonul urmărește maxim de profit, el va utiliza o cantitate de muncă pentru care costul marginal al resursei egalează venitul marginal adus de ultima unitate de muncă folosită. Acest lucru se petrece pentru un nivel de ocupare egal cu N^* . Salariul de echilibru corespunzător acestui nivel se află pe curba ofertei și este W^* .

Se observă că, în condiții de echilibru, pe o piață caracterizată prin unic cumpărător de forță de muncă, salariul este inferior atât costului ocazionat de folosirea unei unități suplimentare cât și venitului marginal aferent ultimei unități de muncă. Dincolo de acest nivel optim al angajării, creșterea cantității de muncă ar determina un cost superior venitului adus de unitatea suplimentară, ultimul aflat în scădere așa cum indică curba cererii de muncă. Reducerea profitului devine în acest caz evidentă. De aceea nici un întreprinzător nu dorește depășirea acestui nivel al ocupării decât dacă obiectivul său ar fi altul decât maximizarea profitului (de exemplu o cifră de afaceri mai mare).

Salariul de echilibru se observă din figură, este inferior și salariului W_2 care ar rezulta pe o piață perfect concurențială. Este evident că, în această ultimă situație, la nivelul W^* al salariului unii lucrători nu ar dori să se angajeze. Dacă acest lucru se petrece la nivel de ramură, acești lucrători ($N_2 - N^*$) vor părăsi ramura considerată neatractivă orientându-se spre alte ramuri cu un salariu superior. Se produce o pierdere de eficiență comparativ cu cazul concurenței perfecte și care ar putea fi parțială dacă cel puțin o parte din lucrători ar găsi locuri de muncă în alte domenii.

În realitate piața muncii se află puțin în situație de monopson pur. Mai degrabă există câțiva cumpărători, fiecare având o anumită latitudine în determinarea salariului. Există, din acest motiv interdependență între firme în fixarea salariului. Cu cât influența fiecărei firme în determinarea salariului este mai redusă, cu atât salariul se va situa mai aproape de cel în condiții de concurență perfectă, adică de W_2 . Este posibilă și o altă situație, cea a înțelegerii între cele câteva firme astfel încât salariul tinde spre nivelul propriu monopsonului, W^* .

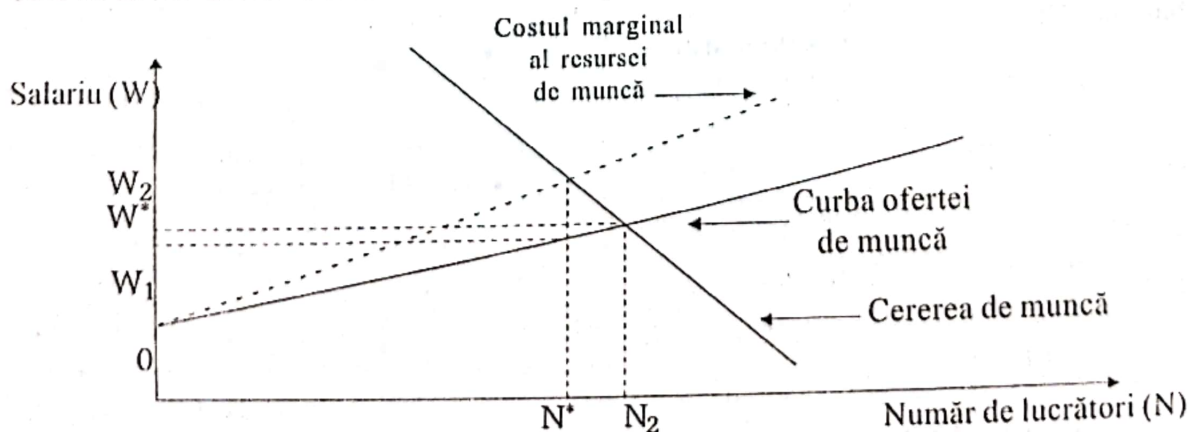


Figura 12.5. Determinarea salariului în condițiile monopsonului

12.2.2. Sindicatele și rolul lor

Pe piața muncii nevoia de organizare este resimțită de ambele părți ale acesteia. Șansele de succes în confruntarea celor două forțe sporesc în cazul în care interesele sunt exprimate și promovate colectiv.

Rațiunea constituirii lucrătorilor în sindicate constă în atingerea unor obiective dintre care mai importante sunt:

- **condiții de lucru mai bune**
- **securitatea locurilor de muncă**
- **creșterea salariilor.**

A. Condiții de lucru mai bune.

Atingerea obiectivului major al fiecărei firme de maximizare a profitului se află sub influența determinantă a costurilor de producție. Cu cât acestea sunt mai mari cu atât perspectiva unui profit superior și a unei poziții mai bune pe piață devine mai evidentă.

În rândul factorilor care determină creșterea costurilor de producție se numără și cea care țin de ameliorarea condițiilor de muncă. Îmbunătățirea condițiilor de muncă este însă costisitoare. Firmele care decid acest lucru pot obține profituri mai mari, însă nu este exclusă nici situația inversă în care costurile ocazionate de îmbunătățirea condițiilor de muncă să nu fie însoțite de efectele așteptate, iar ca urmare profiturile diminuate.

Creșterea gradului de sindicalizare la nivel de firmă și chiar economie națională exercită o presiune crescândă asupra firmelor în vederea efectuării acestor cheltuieli. Firmele în care nu există sindicat nu sunt supuse unei asemenea presiuni, putând avea avantaj pe piață în cazul neefectuării acestor cheltuieli.

Dacă în schimb există o legislație privind adoptarea unor standarde ale condițiilor de muncă, obligația efectuării cheltuielilor pentru condiții de muncă mai bune devine generală.

B. Securitatea locurilor de muncă.

Nesiguranța și stresul pot fi efectele necunoașterii precise a perioadei în care o persoană este angajată. Aceste efecte se pot amplifica în cazul persoanelor fără loc de muncă pentru care perioada de căutare a unui loc de muncă se poate prelungi.

Sindicatele încearcă să asigure un grad cât mai înalt de securitate a locului de muncă atât prin negocieri cu patronul cât și prin adoptarea unei legislații în acest sens.

Un mijloc eficient de creștere a securității locurilor de muncă îl reprezintă creșterea sumelor pentru preîntâmpinarea și reducerea șomajului. Între șomaj și siguranța locului de muncă relația este inversă. Cu cât șomajul este mai redus cu atât crește securitatea locurilor de muncă.

C. Creșterea salariilor.

Constituirea lucrătorilor în sindicate asigură șanse mai mari și în ce privește obținerea unor salarii mai mari. Este cunoscut faptul că membrii de sindicat au în general salarii mai mari comparativ cu salariații ce nu aparțin unui sindicat. În plus firmele sindicalizate sunt capabile să angajeze muncitori cu o productivitate superioară și cu un salariu în consecință mai ridicat.

Pentru obținerea unor salarii sporite sindicatele pot apela la mijloace diverse precum creșterea cererii de muncă, reducerea ofertei de muncă sau negocierea salariilor. Așa cum s-a precizat cererea de muncă are un caracter derivat, decurgând din cererea de bunuri și urmând îndeaproape evoluția acesteia din urmă.

Sindicatele pot determina creșterea cererii pentru produsele realizate prin reclamă sau prin limitarea importurilor (măsuri protecționiste), sau stimularea exporturilor. Influența sindicatului în acest sens este însă limitată, motiv pentru care eficiența recurgerii la acest mijloc este redusă.

Cel de al doilea mijloc de obținere a unor salarii mai mari, se dovedește mai eficient, mai ales în cazul sindicatelor ai căror membri dispun de o înaltă calificare și se supun disciplinei sindicale. El constă în limitarea accesului în cadrul ramurii sau domeniilor pe care îl reprezintă sindicatul. Astfel membrii de sindicat vor obține venituri salariale sporite, deși aceasta poate avea drept consecință creșterea prețurilor produselor și serviciilor realizate de aceștia.

Cea de a treia cale de creștere a salariilor este și cea mai utilizată. Sindicatele pot negocia cu patronii (îi presupunem deocamdată perfect competitori pe piața muncii) și sub amenințarea utilizării unor mijloace de protest legale (de exemplu greva) pot obține un salariu superior celui de pe piața liberă. Nivelul salariului va depinde atât de capacitatea sindicatelor de a-și impune punctul de vedere, dar, de asemenea, și de puterea firmelor de a rezista acestei presiuni și de abilitatea lor de a plăti salarii mai mari. Dacă firmele acționează pe o piață cu concurență perfectă sau monopolistică sindicatele pot crește salariile însă cu prețul ocupării. Aceste firme obțin doar profit normal, iar prin sporirea salariilor unele vor părăsi piața, iar ocuparea va scăde. Producția ramurii se va reduce, în timp ce prețul bunurilor realizate va crește. Pe această bază firmele care rămân pe piață vor putea plăti salariile impuse de sindicate. Figura 12.6. ilustrează aceste efecte.

În condiții de piață a muncii caracterizată prin concurență perfectă, nivelul de echilibru al salariului va fi fixat la W_1 , iar ocuparea la N_1 . Existența sindicatului face ca posesorii de forță de muncă să se afle în poziție de monopol și în virtutea acestui fapt să forțeze creșterea salariului spre nivelul W_2 . Reacția întreprinzătorilor este promptă, ocuparea scăzând la N_2 . La nivelul W_2 al salariului, numărul celor doritori a se angaja crește la N_3 . Va exista un surplus de forță de muncă pentru acest nivel al salariului ($N_3 - N_2$) în raport cu cererea de muncă și care se vor afla în căutare de locuri de muncă. Ei se vor îndrepta spre alte ramuri și posibil vor găsi un loc de muncă. Din acest motiv pierderea

de producție pe ansamblul economiei datorită reducerii ocupării în ramura în cauză, va fi diminuată.

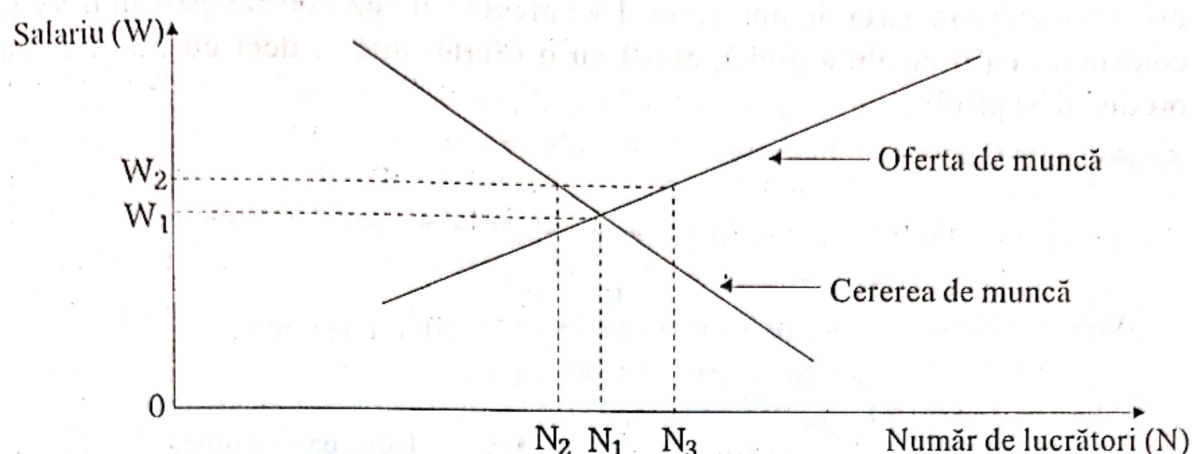


Figura 12.6. Monopolul sindicatului confruntat cu producători aflați în concurență perfectă

Având în vedere reducerea nivelului ocupării, succesul sindicatului în creșterea salariilor apare astfel discutabilă. În plus acest rezultat (de creștere a salariilor) va depinde și de modul în care va fi preîntâmpinată oferta de muncă pentru un salariu inferior celui impus de sindicat.

Situația prezentată anterior este valabilă în condițiile în care productivitatea muncii nu înregistrează vreun progres. Dacă, în schimb, randamentul factorului uman va spori, un salariu mai mare nu va impune în mod necesar reducerea ocupării.

12.2.3. Monopolul bilateral

Monopolul bilateral corespunde cazului când monopolul sindicatului se confruntă cu patronul aflat în situație de monopson. Salariul și nivelul angajărilor va depinde de raportul de putere dintre cele două părți. Monopsonul va avea intenția să mențină salariul la un nivel cât mai redus, concret cât mai aproape de nivelul care îi este propriu, în timp ce sindicatul urmărește atingerea unui nivel cât mai ridicat care să mențină sau chiar să amelioreze ocuparea. De aici se poate deduce că salariul se va situa între două limite. Cea inferioară corespunde salariului stabilit de monopson în absența sindicatului, iar cea superioară aceluia nivel care ar determina ireversibil ieșirea de pe piață a firmei.

Să analizăm această confruntare și efectele ei cu ajutorul Figurii 12.7. Presupunem în primă instanță absența sindicatului. Echilibrul monopsonului corespunde egalității dintre costul marginal al muncii și venitul marginal pe seama mâinii de lucru. Profitul monopsonistului va fi maxim când numărul de angajați va corespunde punctului N_1 de pe abscisă, plătiți cu salariul mediu W_1 .

Dacă lucrătorii se constituie într-un sindicat salariul urmează a se stabili pe baza negocierii cu managementul. Odată stabilit acest salariu, reciproc agreeat, orice reducere în forța de muncă nu-l va afecta. În caz contrar patronul va fi confruntat cu o posibilă grevă, adică cu o ofertă nulă și deci cu pierderi de producție și profit.

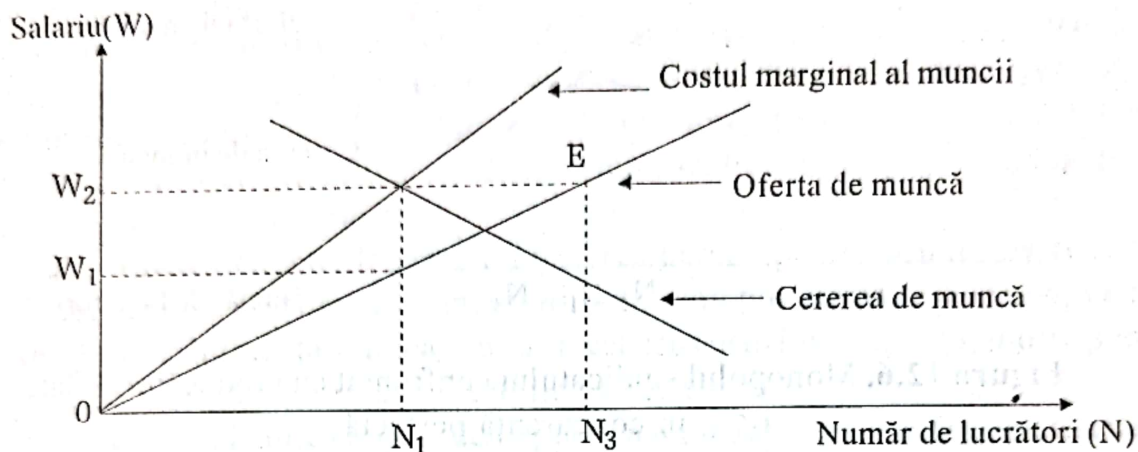


Figura 12.7. Monopolul bilateral

În schimb creșterea numărului de angajați nu va obliga patronul să crească salariul atâta timp cât acesta rămâne superior celui determinat pe piața liberă. Dincolo de acest punct însă, creșterea ocupării se însoțește de creșterea salariului.

În consecință, pentru un salariu stabilit pe bază de negociere, curba ofertei de muncă va fi orizontală până la punctul unde întâlnește curba ofertei inițiale, pentru ca după acest punct să urmeze evoluția acesteia din urmă.

Presupunem salariul determinat pe bază de negociere la nivelul W_2 . Costul marginal al muncii pentru un nivel de ocupare de maxim N_3 va fi constant și egal cu W_2 . Dacă firma dorește angajarea unui număr de lucrători superior lui N_3 , salariul pe care va trebui să-l plătească va depăși nivelul negociat. Nivelul de ocupare optim pentru firmă la salariul W_2 este N_1 .

Sindicatul a reușit astfel ca pentru același nivel de ocupare să obțină un salariu mai mare. El ar putea constrânge managementul să accepte chiar un salariu dincolo de W_2 , însă nu mai mare decât acel nivel care ar scoate firma din afaceri și ar reduce ocuparea la zero.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Precizați caracteristicile unei piețe a muncii perfect organizate sub aspectul concurenței.
2. Identificați și analizați factorii care determină modificarea curbei cererii de muncă la nivelul firmei.

3. Explicați de ce curba costului marginal al muncii în condițiile concurenței perfecte este orizontală.

4. Curbele ofertei de muncă la nivelul pieței sunt normale. Justificați și oferiți un exemplu în acest sens.

5. Considerați că salariul plătit de o firmă se situează la nivelul de 500 u.m. Care trebuie să fie valoarea produsului marginal al unui lucrător pentru ca acesta să fie angajat?

6. Explicați efectul de venit și de substituție în cazul ofertei individuale de muncă.

7. Costul marginal al muncii este superior salariului mediu plătit de monopsonist. Justificați această situație pe baza unui exemplu.

8. Ce efect are asupra salariului și ocupării acțiunea lucrătorilor constituiți într-un sindicat la nivelul ramurii?

9. Prezentați obiectivele urmărite în general de sindicate.

10. Comparați piața muncii cu concurență perfectă cu cea caracterizată prin monopson în ce privește salariul și nivelul de ocupare.

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Dacă piața muncii se caracterizează prin concurență perfectă, costul marginal al muncii este egal cu:

- a. prețul muncii;
- b. costul total al muncii;
- c. valoarea produsului marginal.

2. Dacă cererea privind bunurile realizate cu ajutorul factorului muncă va scădea atunci:

- a. crește oferta de muncă;
- b. cererea de muncă va spori;
- c. cererea de muncă se va reduce;
- d. se va reduce oferta de muncă.

3. În cazul pieței muncii cu concurență perfectă dacă valoarea produsului marginal al muncii excede costul marginal al muncii atunci firma va, și invers, dacă valoarea produsului marginal este inferioară costului marginal al muncii firma va:

- a. reduce ocuparea; crește ocuparea;
- b. menține nivelul actual al ocupării;
- c. reduce ocuparea și într-un caz și în celălalt;
- d. va crește ocuparea; va reduce ocuparea;

4. Dacă capitalul și munca sunt resurse substituibile în producție, reducerea prețului la bunurile capital vor determina:

- a. reducerea cererii de muncă;
- b. creșterea cererii de muncă;
- c. creșterea ofertei de muncă;
- d. reducerea ofertei de muncă.

5. Ameliorările în tehnologie conduc la creșterea produsului marginal al muncii. Aceasta are drept consecință pe piața muncii:

- a. reducerea ofertei de muncă;
- b. reducerea cererii de muncă;
- c. creșterea ofertei de muncă;
- d. creșterea cererii de muncă.

6. Identificați din lista următoare avantajele non-salariale ale unei activități:

- a. oportunități de avansare;
- b. siguranța locului de muncă;
- c. relații amicale în cadrul colectivului de muncă;
- d. orar flexibil;
- e. salarii mai mari;
- f. satisfacția muncii.

7. Dacă la nivelul ramurii există o singură firmă care cumpără întreaga forță de muncă atunci aceasta reprezintă:

- a. oligopol;
- b. monopol;
- c. monopson pur;
- d. oligopson.

8. Salariul plătit de monopsonist este față de venitul marginal al muncii:

- a. mai mic;
- b. mai mare;
- c. egal.

9. Dacă pe piața muncii există un singur cumpărător și un singur vânzător de forță de muncă, atunci avem:

- a. monopson;
- b. monopol;
- c. monopol bilateral.

10. Dacă în condiții de monopol bilateral, sindicatele determină..... salariului, ocuparea va, iar salariul se va apropia de

- creșterea, crește, venitul marginal al muncii;
- creșterea, crește, costul marginal al muncii;
- scăderea, crește, valoarea produsului marginal.

SECȚIUNEA D. Probleme

1) Se cunosc următoarele date privind activitatea unei firme care acționează pe o piață a muncii caracterizată prin concurență perfectă:

Număr de muncitori	Producția totală	Produsul fizic marginal	Valoarea produsului marginal
0	0	-	-
1	15		
2	27		
3	37		
4	46		
5	54		
6	61		
7	65		

- Să se completeze tabelul cunoscând că prețul de vânzare unitar este de 70 u.m.
- Să se determine grafic nivelul optim al angajărilor, știind că salariul plătit de firmă este de 490 u.m.
- Ce consecință va avea asupra numărului de salariați creșterea salariului la 570 u.m.? Dar o reducere a acestuia la 250 u.m.?

2) Se cunosc următoarele date pentru o firmă aflată în situație de monopson pe piața muncii:

Număr lucrători	Salariul	Costul total al muncii	Costul marginal al muncii	Venitul marginal al muncii
1	200	200	-	-
2	210	420	220	300
3	215			310
4	220			300
5	225			290
6	230			275
7	235			265
8	240			255

Să se completeze tabelul și să se determine numărul de salariați pe care firma îi va angaja în condițiile în care obiectivul său îl constituie maximizarea profitului.

Capitolul 13

Piața monetară

**Conceptul de monedă și
rolul său în economie.**

Băncile și sistemul bancar.

Oferta de monedă.

Cererea de monedă.

Echilibrul pieței monetare.

SECȚIUNEA A. Fundamente

13.1. Conceptul de monedă și rolul său în economie

Moneda reprezintă un element cheie într-o economie de schimburi monetare. Nu se mai poate imagina funcționarea unei economii moderne în afara existenței banilor. Apariția și evoluția monedei este strâns legată de dezvoltarea producției și a schimbului de bunuri.

Moneda reprezintă ansamblul mijloacelor de plată utilizabile în mod direct pentru efectuarea tranzacțiilor pe piața bunurilor și serviciilor.

Ea reprezintă un activ general acceptat și de utilitate pentru toți agenții economici participanți la schimb. Recunoașterea generală și utilizarea monedei în tranzacții este însă condiționată de încrederea deținătorilor în valoarea ei, încredere care se manifestă în cadrul unui comunități monetare, de regulă națiunea. Unele instrumente monetare pot fi folosite și în afara frontierelor nu numai în interior, căpătând atribute de monede internaționale (valute liber convertibile).

Utilitatea monedei este indirectă, fiind legată de utilitatea bunurilor și serviciilor posibile de achiziționat de pe piață.

Funcțiile atribuite monedei sunt în mod tradițional trei:

➤ **intermediar al schimburilor**

➤ **etalon al valorii**

➤ **instrument de rezervă de valoare.**

A. Moneda - intermediar al schimburilor.

Accastă funcție este considerată drept cea mai importantă, fiind în fapt rațiunea majoră a apariției și utilizării banilor.

Într-o economie de subzistență, în care indivizii produc și consumă doar bunuri realizate de ei înșiși, banii se dovedesc de prisos. De asemenea, banii nu se justifică nici în forma primară a schimbului, trocul.

În cadrul acestei forme bunurile se schimbă în mod direct între ele. Aceasta presupune drept condiție esențială dubla coincidență de dorințe, ceea ce astăzi nu poate să apară decât cu totul întâmplător. Un alt inconvenient al trocului îl reprezintă lipsa numitorului comun prin care să se măsoare în mod unitar valorile tuturor bunurilor destinate schimbului.

Specializarea producătorilor și creșterea importanței schimbului au determinat în mod obiectiv apariția și evoluția banilor începând cu banii marfă (pietrele prețioase, praful de pușcă, tutunul, vitele etc.) până la forma modernă a banilor. Astfel trocul a fost disociat în două tranzacții separate în timp și spațiu: **vânzarea** (schimbul bunului contra bani) și **cumpărarea** (schimbul banilor pe bunuri).

În economiile moderne, capabile să producă un număr impresionant de bunuri, banii reprezintă un mijloc de schimb general, acceptat ca mijloc de plată atât pentru bunuri cât și pentru serviciile de factori de producție.

Atunci când însă banii nu-și mai pot îndeplini corespunzător rolul de mijloc de schimb, de exemplu în condiții de hiperinflație, se revine parțial la practica trocului.

B. Moneda - etalon al valorii.

Moneda reprezintă o unitate de măsură folosită pentru aprecierea și compararea valorii bunurilor, serviciilor și activelor indiferent de natura lor. Valoarea bunurilor se exprimă prin preț, iar acesta la rândul său în termeni monetari.

Prin aducerea la un numitor comun a valorii unor bunuri eterogene devine posibilă și însumarea acestora. În consecință averea unui individ sau activele unei firme pot fi exprimate în termeni monetari. Aceeași posibilitate o oferă banii și la nivel macroeconomic, exprimând, de exemplu în cazul indicatorilor sintetici, valoarea creată de ansamblul agenților economici într-o perioadă dată de timp.

Totuși utilizarea prețurilor comportă unele dificultăți legate mai ales de posibilitatea distorsionării lor de către monopoluri sau ignorarea externalităților.

C. Moneda - instrument de rezervă de valoare.

Moneda reprezintă un mijloc mult mai comod de păstrare a puterii de cumpărare comparativ cu alte active. Agenții economici dispun astfel de posibilitatea utilizării în timp a rezultatelor activității lor. O parte din venitul lor va fi folosit pentru satisfacerea nevoilor imediate, în timp ce o altă parte este economisită (de fapt un consum diferit) permițând efectuarea de cheltuieli în viitor.

Pentru a fi însă un mijloc corespunzător de rezervă de valoare, valoarea monedei trebuie să fie relativ stabilă. În aceste condiții cel care economisește va regăsi în viitor valoarea bunurilor și serviciilor al căror consum îl sacrifică în prezent, iar cel care împrumută nu va rambursa în viitor o valoare superioară celei obținută, de asemenea, în prezent.

În realitate valoarea monedei fluctuează în timp. Din acest motiv moneda reprezintă instrumentul de conservare cel mai bun pe termen scurt, în timp ce pe termen lung alte active îndeplinesc mai bine acest rol.

13.2. Băncile și sistemul bancar

Băncile reprezintă instituții financiare care concentrează mijloace de plată și acordă credite agenților economici solicitanți asigurând funcționarea echilibrată a economiei.

Băncile au o istorie îndelungată. Momentul premergător apariției lor l-a reprezentat separarea zarafilelor din rândul negustorilor ale căror prime indeletniciri erau schimbul monedelor și păstrarea disponibilităților bănești. Aceste disponibilități aveau să constituie ulterior sursă pentru credit, ceea ce a făcut din zarafile primii bancheri.

Primele bănci au apărut în secolul 16, la Veneția, Genova și Milano, în strânsă legătură cu dezvoltarea producției și a comerțului. Forma modernă de organizare și funcționare bancară a fost însă întruchipată de Banca din Amsterdam (1609) și Banca Angliei (1694). În tot acest timp locul și rolul băncilor în economie a crescut în mod continuu, condiționând întreaga viață economică și progresul acesteia.

Funcțiile îndeplinite de sistemul bancar sunt în principal următoarele:

(1) **Atragerea de disponibilități monetare**, temporar disponibile de la diferiți agenți economici. Întreprinzătorii, diferitele instituții și societăți, populația și statul apelează la bănci în vederea păstrării capitalurilor și veniturilor, primind în schimb dobândă;

(2) **Acordarea de credite** agenților economici, la solicitarea acestora, în vederea completării capitalurilor proprii. În acest mod băncile selectează riscurile, creditând doar agenți economici solvabili și doar proiecte viabile;

(3) **Gestionarea conturilor deponenților**;

(4) **Organizarea înființării de societăți comerciale și operațiuni cu titlurile de valoare**;

(5) **Crearea de instrumente financiare proprii și efectuarea de tranzacții cu asemenea instrumente**;

(6) **Vânzări - cumpărări de valută și alte operațiuni valutare**.

Din punct de vedere al formei de proprietate băncile sunt private, publice și mixte, desfășurându-și activitatea pe baze lucrative. Ele pretind și încasează dobândă, primesc comisioane pentru serviciile prestate,

plătind în schimb clienților creditori dobândă. Diferența între rata dobânzii percepută și acordată de bănci reprezintă premisa obținerii profitului bancar.

În ciuda diversității sistemului bancar, literatura economică distinge patru tipuri de bănci:

➤ **bănci de emisiune**

➤ **bănci de depozit**

➤ **bănci de afaceri**

➤ **bănci specializate.**

Această structurare corespunde specificității componentelor sistemului bancar, deși în prezent se manifestă o tendință de universalizare a funcțiilor îndeplinite de acestea. Din acest motiv frecvent utilizată este clasificarea băncilor în bănci de emisiune și bănci comerciale.

A. Banca de emisiune.

Prin funcțiile îndeplinite și relațiile complexe cu celelalte bănci, din interior sau exterior, banca de emisiune sau banca centrală are un rol major în economie. Atribuția sa principală este de a asigura stabilitatea monetară și de a veghea la compatibilitatea acesteia cu expansiunea economică.

Banca Centrală reprezintă instituția unică de emisiune, deținând monopolul punerii în circulație a biletelor de bancă, bancnote și moneda divizionară. Emisiunile băncii centrale trebuie să fie în concordanță cu nevoile de lichiditate ale economiei, știut fiind faptul că o insuficiență a emisiunii provoacă un risc deflaționist, în timp ce excesul emisiunii generează risc inflaționist.

Rolul băncii centrale de instituție de emisiune s-a diminuat în timp ca urmare a amplificării circulației banilor de cont.

Prin constituirea depozitelor și acordarea de credite celorlalte bănci (rescontare) banca centrală este recunoscută drept bancă a băncilor. Ea deține majoritatea rezervelor băncilor comerciale și organizează plățile prin compensație între bănci. Banca centrală conlucrează cu Trezoreria acordându-i, în cazuri bine justificate, creditele solicitate. Totodată banca centrală asigură supervizarea sistemului bancar în general, prevenind evenimente care l-ar putea deregla.

Banca centrală joacă, de asemenea rolul de corespondent cu celelalte bănci din străinătate cu care își corelează politica monetară, de credit și valutară.

Funcțiile și atribuțiile băncii centrale îi sunt conferite prin sistemul legislativ, ceea ce face din banca centrală un instrument al statului.

B. Băncile de depozit.

Băncile de depozit sau comerciale reprezintă intermediari financiari, organizate sub forma societăților comerciale și a căror funcționare este autorizată de banca centrală. Ele își procură mijloacele financiare prin depuneri la vedere sau pe termen, oricât de mici și de numeroase ar fi acestea.

Principala funcție a băncilor de depozit rezidă în constituirea de depozite și acordarea de credite agenților economici, persoane fizice și/sau juridice. Activitatea lor este însă mult mai diversificată, cuprinzând și operații de scontare, subscriere de bonuri de Tezaur, operații de bursă, viramente etc.

C. Băncile de afaceri.

Băncile de afaceri au un rol tot mai însemnat în economiile moderne unde nevoile de capitaluri sunt, în general, ridicate. Ele investesc capitalul propriu, acordă credite pe termen lung întreprinderilor existente sau în formare și finanțează proiecte de investiții. De asemenea băncile de afaceri se implică tot mai mult în procesele de achiziții și fuziuni ca formă principală de realizare a concentrării și centralizării economice.

D. Băncile specializate.

Băncile specializate includ o rețea largă de instituții de credit, cu o gamă largă de diferențieri și cu statute diferite de la țară la țară. Aceste bănci acordă credite speciale, uneori în condiții preferențiale, unor activități distincte. În această categorie de bănci sunt cuprinse: **casele de credit agricol** (acordă credite pe termen scurt, mediu și lung în agricultură), **creditul financiar** (credit ipotecar pe termen lung particularilor și împrumuturi colectivităților publice locale), **bănci populare** (creditează întreprinderi mici cu caracter comercial sau industrial), **bănci de comerț exterior** (susțin agenții economice care desfășoară relații cu străinătatea).

În cadrul sistemului financiar-bancar un loc important îl ocupă și **societățile de asigurări**. În schimbul unei prime de asigurare ele garantează despăgubirea în caz de producere a riscului. De asemenea ele pot acorda credite sau investi.

13.3. Oferta de monedă

13.3.1. Masa monetară și structura ei

Rolul activ pe care îl joacă moneda de economie presupune mai întâi cunoașterea și definirea masei monetare și a componentelor sale.

Masa monetară reprezintă ansamblul mijloacelor de plată, respectiv de lichiditate existente la un moment dat într-o economie.

Masa monetară reprezintă o mărime eterogenă, în structura ei regăsindu-se următoarele active, conform opiniei majorității monetariștilor:

- **moneda efectivă sau numerarul**
- **moneda de cont**
- **depozitele la termen**
- **alte active.**

Primele două componente reprezintă disponibilitățile bănești propriu-zise, în timp ce ultimele constituie disponibilități semimonetare. Acestea pot îndeplini funcții monetare, având însă un grad de lichiditate mai scăzut și presupunând cel puțin consum de timp.

A. Moneda efectivă.

Moneda efectivă sau numerarul (bani cash) reprezintă activele caracterizate prin lichiditate perfectă. Acest instrument monetar se poate converti rapid în bunuri și servicii sau stinge imediat o datorie.

B. Moneda de cont.

Moneda de cont se referă la disponibilitățile în conturi curente sau la vedere, având același grad de lichiditate și funcțiuni cu activul anterior. Titularul unui astfel de cont se poate folosi de suma respectivă la dorință prin utilizarea cecurilor în vederea facilitării diverselor tranzacții comerciale sau financiare. Modalitatea plății prin cecuri este larg utilizată în tranzacțiile dintre agenții economici din țările dezvoltate. Plata salariilor, a bunurilor achiziționate sau a serviciilor prestate se realizează prin utilizarea cecurilor sau, mai recent, prin utilizarea cărților de credit. Operațiunile se efectuează într-un timp scurt, în condiții de siguranță și cu costuri extrem de reduse.

Moneda efectivă se poate transforma cu ușurință în conturi la vedere, după cum și acestea pot deveni numerar.

C. Depozitele la termen.

Depozitele la termen precum și cele în vederea economisirii sunt de asemenea incluse în structura masei monetare, având trăsături și funcții asemănătoare monedei. Spre deosebire de primele componente ale masei monetare, **gradul de lichiditate este mai scăzut în cazul depozitelor la termen**. Retragerea disponibilităților pentru efectuarea plăților nu se poate realiza în orice moment ci după un preaviz adresat băncii.

Depozitele la termen se constituie în plasamente la bănci, case de economii și alte instituții financiare. În ultimul timp se constată o dinamică accentuată a acestora comparativ cu cele la vedere, motivul reprezentându-l obținerea unei dobânzi superioare. Cu cât diferența între dobânda pentru un cont de depozit la termen și cea pentru contul curent este mai mare, cu atât costul de oportunitate corespunzător dorinței pentru lichiditate crește. Iar o creștere a dobânzii va determina restrângerea numerarului sau a contului curent și va extinde quasi-moneda.

D. Alte active.

Diferitele titluri aflate în circulație pe piața financiar-monetară completează structura masei monetare. În funcție de durata plasamentului se pot identifica **active pe termen scurt**, precum **cambiile, biletele la ordin, biletele de trezorerie și pe termen lung**, în general reprezentate de **acțiuni și obligațiuni**. Activele pe termen scurt se bucură de un grad de lichiditate mai ridicat în comparație cu cele pe termen lung.

Produsele pieței financiar-monetare sunt supuse unui proces continuu de inovare. Noile instrumente, în măsura în care pot substitui moneda propriu-zisă (moneda efectivă și de cont), extind sfera de cuprindere a masei monetare.

13.3.2. Agregatele monetare

Analiza detaliată a masei monetare presupune recurgerea la agregatele monetare.

Agregatul monetar reprezintă o parte constitutivă a masei monetare (disponibilități monetare și semimonetare), parte autonomizată prin funcțiile ei specifice, prin agenții economici specializați care emit instrumentele de schimb și de plată, prin instituțiile financiar-bancare care le pun în circulație, prin fluxurile reale pe care le mijlocesc.

Agregatul monetar reprezintă un instrument util politicii monetare, motiv pentru care selectarea agregatelor monetare trebuie să ofere răspunsuri asupra caracterului politicii monetare și efectului acesteia în economia reală.

Numărul și structura agregatelor monetare diferă în general de la țară la țară, în funcție de etapa de dezvoltare și evoluția economică specifică, de stadiul pieței financiare sau de cerințele imediate sau de perspectivă ale practicii monetare.

În acest sens există modele diverse promovate de diferite școli. Școala americană, considerată modernă, se distinge de cea franceză, cu o tradiție îndelungată în domeniu, și fiecare de cea austriacă, germană sau italiană. În SUA se operează cu 6 agregate, în Franța cu 4 agregate și în Anglia cu 7.

Agregatele monetare pot fi definite prin integrarea succesivă a produselor monetare create în scopul asigurării lichidității agenților financiari sau nefinanciari. În funcție de acest criteriu **s-au construit agregatele monetare simbolizate cu M1, M2, M3 și L.**

Primul agregat monetar-**M1**, reprezintă masa monetară în sens restrâns. El grupează în structura sa numerarul, bancnote și moneda divizionară, și banii de cont din disponibilitățile în conturi la vedere și în alte categorii de conturi deschise la băncile comerciale și la asimilatele acestora și asupra cărora pot fi trase cecuri. Reprezentând partea cea mai activă a masei monetare sau lichiditatea primară, aceste componente răspund întru totul conținutului monedei și facilităților sale. Stingerea datoriilor și mijlocirea tranzacțiilor se face în acest caz fără consum de timp și fără riscul diminuării activelor deținătorului. Agregatul monetar M_1 se caracterizează printr-un grad înalt de flexibilitate, fiind afectat direct și rapid de evoluțiile din economie. Banii în sens restrâns pot fi transformați fără costuri tranzacționale suplimentare în quasi-bani.

Cel de al doilea agregat monetar- **M2**, reprezintă masa monetară în sens larg. El cuprinde în plus față de $M1$ ansamblul plasamentelor la termen și în vederea economisirii posibil de transformat în lichidități prin emisiunea de cecuri cu preaviz. Această parte reprezintă lichiditatea secundară sau quasi-moneda. Disponibilitățile monetare astfel incluse în $M2$ aparțin agenților rezidenți non-bancari și sunt gestionate de instituțiile financiare.

Al treilea agregat monetar- **M3**, cuprinde pe lângă componentele lui **M2** active cu un grad mai redus de lichiditate precum certificate de depozit, bonuri de casă, conturi de economii pe termen mediu și alte titluri emise de agenții economici pe piața financiar-monetară.

Ultimul agregat monetar- **L**, include în plus față de **M3** titluri emise pe termen mediu și lung cu caracter negociabil și posibil de transformat în lichidități.

În România structura masei monetare poartă amprenta procesului tranziției la economia de piață. **Agregatele monetare întâlnite sunt M1 și M2 cuprinzând moneda efectivă și quasi-moneda.** În **M1** sunt cuprinse, așa cum s-a văzut, numerarul și depozitele la vedere ale firmelor, operabile prin cecuri.

Quasi-banii includ, potrivit definiției Băncii Naționale a României, următoarele: economiile populației (la CEC sau la bănci), depozitele pe termen ale agenților economici (inclusiv certificatele de depozit), depozitele condiționate ale agenților economici (acreditive, depozite pentru investiții etc.), conturile în valută ale rezidenților (persoane fizice și juridice).

Ponderea numerarului în cadrul masei monetare este de aproximativ 20%, tendința fiind de scădere pe măsură ce se vor introduce în practica curentă instrumente de decontare fără numerar (cecuri, cărți de credit și de debit). În schimb quasi-banii reprezentau la jumătatea anului 1994 57% în totalul masei monetare, marcând o creștere comparativ cu anii anteriori. În economiile caracterizate printr-o inflație accentuată acest fapt este apreciat drept pozitiv, atenuându-se astfel un factor de presiune inflaționistă.

Existența mai multor măsuri pentru masa monetară confirmă ambiguitatea termenului de “ofertă de monedă”. În plus, deciziile agenților economici afectează mărimea agregatelor monetare. De exemplu decizia de transformare a depozitelor la termen în depozite la vedere va determina creșterea primului agregat monetar în timp ce următoarele vor rămâne nemodificate.

În adoptarea măsurilor de politică monetară, banca centrală are nevoie nu doar de o imagine globală asupra masei monetare ci și de una detaliată. Una dintre cele mai importante componente ale masei monetare și care înregistrează o dinamică accentuată o reprezintă depozitele bancare. Controlul ofertei de monedă, de care responsabilă este banca centrală, presupune supervizarea activității celorlalte bănci în procesul creației monetare.

13.3.3. Creația monetară

În asigurarea ofertei de monedă sunt implicați trei categorii de agenți monetari: băncile comerciale, banca centrală și Trezoreria. Mijloacele de plată puse la dispoziția agenților economici se prezintă sub forma creanțelor asupra intermediarilor monetari, reprezentând contrapartidele masei monetare.

Creația monetară constituie un proces continuu de asigurare cu lichidități a economiei, ceea ce imprimă o tendință ascendentă masei monetare și o schimbare a structurii sale.

A. Creația de monedă prin băncile comerciale.

Băncile comerciale pot crea monedă la solicitările agenților economici privind completarea capitalurilor proprii.

Pentru a răspunde cerințelor formulate de întreprinderi, de persoane fizice sau de Trezorerie, banca achiziționează trei tipuri de active:

✱ (1) **Creanțe asupra întreprinderilor și particularilor.** Prin operațiunea de scontare băncile comerciale cumpără active financiare pe termen scurt precum cambii și bilete la ordin. Acestea își au originea într-o operațiune de vânzare anterioară și exprimă creanța deținătorului asupra unei terțe persoane fizice sau juridice;

(2) **Creanțe asupra străinătății.** Banca comercială achiziționează devize străine de la un client exportator;

(3) **Creanțe asupra Trezoreriei.** Achiziția acestor active se face fie la inițiativa Trezoreriei în cazul subscrierii de către bancă a bonurilor de Tezaur, fie la inițiativa clienților care doresc scontarea acestor titluri.

În fiecare din aceste cazuri, băncile comerciale creează monedă printr-un simplu înscris în contul vânzătorului. Este vorba în fapt de monetizarea unor active monetare. Valoarea acestor active figurează în activul bilanțului băncii, iar valoarea monedei create la pasiv.

Mecanismul descris se poate derula și în sens invers. În acest caz nu se va mai vorbi de procesul creației monetare ci de cel al distrugerii monetare. Cantitatea de monedă se va reduce atunci când băncile comerciale recuperează la scadență valoarea activelor aflate în portofoliu. În practică procesul creației monetare domină pe cel de distrugere monetară, astfel încât masa monetară crește.

Acordarea de credite are drept premiză existența de lichidități la bancă, fiind deci determinată de mărimea depozitelor. Creditele astfel obținute de agenții economici vor fi utilizate, în cea mai mare parte, pentru plăți cu ajutorul cecurilor, în favoarea altor agenți economici. Banca beneficiarului care va primi aceste sume în depozit va dispune de posibilități suplimentare de creditare. Creditul inițial se află deci la originea de noi credite confirmând astfel maxima engleză după care "împrumuturile produc depozite" (loans make deposits).

Dacă sistemul bancar ar fi alcătuit dintr-o singură bancă, nu s-ar ridica probleme de lichiditate. S-ar opera doar cu moneda scripturală a respectivei bănci, existând certitudinea transformării creditelor acordate în depozite aflate la această bancă. În realitate sistemul monetar comportă existența unui număr mare de bănci. Într-un sistem complex apar astfel probleme de comunicare interbancare, ceea ce reclamă un mecanism general de compensare în funcționarea căruia intervine și banca centrală.

Creația de monedă prin intermediul băncilor comerciale se analizează cu ajutorul **teoriei multiplicatorului creditului**.

Presupunem că rezervele de lichidități ale unei bănci comerciale în moneda centrală sunt excedentare la un moment dat. Într-o astfel de situație banca are la dispoziție două posibilități. Fie să păstreze aceste rezerve fără a obține astfel nici-un venit suplimentar, fie să suplimenteze creditele acordate ceea ce i-ar aduce dobândă, deci un venit suplimentar. Vom privilegia în continuare această a doua alternativă.

Acordarea creditelor se va face însă în limita permisă de rata rezervelor obligatorii (minime). Aceasta acționează în sensul reducerii posibilităților de multiplicare a creditului, fiecare depozit fiind diminuat prin cedare parțială băncii de emisiune. Noile credite vor crește sumele în conturile beneficiarilor și mai departe ale celor în favoarea cărora se fac plățile. Ele vor ajunge sub formă de depozite la alte bănci (sau aceeași bancă) care vor proceda în mod analog. Masa monetară va spori astfel în "unde" succesive însă din ce în ce mai lent datorită rezervelor obligatorii.

Pentru ilustrarea procesului de multiplicare al creditului vom folosi un exemplu. Rata rezervelor minime va fi de 25%, iar depozitul inițial de 5000 u.m. Pentru simplificare vom considera că nu se fac plăți în numerar.

Suma maximă pe care banca o poate acorda sub formă de credit va fi doar de 3750 ($5000 - 5000 \times 0,25$). Această sumă în urma achitării unei plăți de către beneficiarul creditului poate ajunge la o altă bancă. Aceasta acordă un credit în baza acestui depozit nu mai mare de 2812,50 u.m. Procesul poate continua însă dimensiunea creditelor ulterioare este din ce în ce mai mică, așa cum se observă în Tabelul 13.1.

Tabelul 13.1. Procesul de multiplicare a creditului

Banca	Depozite noi	Credite noi	Rezerve
A	5000	3750	1250
B	3750	2812,5	937,5
C	2812,5	2109,4	703,1
D	2109,4	1582,05	527,4
TOTAL	20000	15000	5000

Procesul se va încheia când întreg depozitul inițial (5000) se mobilizează la banca de emisiune sub forma rezervelor, totalitatea creditelor acordate fiind numai creația băncilor comerciale.

Suma totală a depozitelor se poate deduce făcând apel la logica matematică elementară: $M = 5000 + 3750 + 2812,5 + \dots$ sau

$$M = 5000 + 5000(3/4) + 5000(3/4)^2 + \dots + 5000(3/4)^n$$

Aceasta reprezintă expresia unei progresii geometrice descrescătoare cu rația $3/4$.

Restrângând expresia se obține: $M = 5000 \{1/(1-3/4)\} = 5000 \times 4 = 20000$

Dacă rata rezervelor obligatorii este r , rezultă că multiplicatorul creditului este $K = 1/r$, adică inversul ratei rezervelor obligatorii. În exemplul de față multiplicatorul este 4, iar creșterea masei monetare este de 15000 u.m.

În cazul în care noile depozite nu vor atinge nivelul de 20000 u.m. înseamnă că în sistemul bancar există exces peste rezervele necesare, ceea ce permite continuarea procesului.

Mecanismul creației monetare presupune **în primul rând existența în sistemul bancar a lichidităților necesare susținerii creditului**. Acestea vor fi determinate printre altele de preferința pentru numerar a publicului și de politica băncii centrale.

În al doilea rând este necesară o anumită cerere pentru creditare. Este posibil ca cererea de creditare să fie mai redusă în raport de posibilitățile băncilor. Băncile pot stimula cererea de credite prin reducerea ratei dobânzii, deci a costului creditului. Această decizie ar duce însă și la o diminuare a ratei dobânzii plătită deponenților. Este puțin probabil ca o bancă să recurgă în mod unilateral la această măsură. Dacă celelalte bănci mențin ratele dobânzilor se poate produce un flux de lichidități către acestea, lipsind prima bancă de posibilitatea majorării creditelor.

Modificarea ratelor rezervelor necesare (obligatorii) poate asigura expansiunea masei monetare într-o măsură mai mare sau mai mică. În anumite circumstanțe, când se anticipează retrageri mai ample (de exemplu în preajma sărbătorilor) băncile pot proceda la creșterea ratelor rezervelor, reducând în același timp și posibilitatea de creditare. Variația cotelor rezervelor obligatorii reprezintă totodată și un instrument de politică monetară.

Exemplul anterior prezentat a avut ca premisă circulația doar a monedei scripturale. Este însă mult mai realist a lua în considerare și prezența numerarului. Titularii de credite pot solicita băncii creditoare ca o parte din disponibilități să îmbrace forma de numerar. Se produc astfel scurgeri din circuitul banilor scripturali. În acest caz mărimea depozitelor în funcție de care se acordă creditele se diminuează și odată cu ele proporțiile multiplicării.

B. Creația de monedă prin banca centrală.

Creația de monedă prin banca centrală are un mecanism asemănător cu cel al oricărui intermediar financiar. Banca centrală achiziționează active nonmonetare și emite monedă, de fapt o creanță asupra sieși. Această emisiune se realizează în legătură cu aceleași tipuri de creanță întâlnite în cazul băncilor comerciale: creanțe asupra Trezoreriei, creanțe asupra economiei și creanțe asupra străinătății.

(1) **Creanțe asupra Trezoreriei.** Emisiunea de monedă în favoarea Trezoreriei deține ponderea în cele mai multe cazuri. Trezoreria se confruntă adeseori cu insuficiența resurselor datorită decalajului în timp între cheltuielile efectuate, cu caracter continuu și încasarea veniturilor, cu caracter intermitent. Achiziționarea bonurilor de tezaur, apare ca un împrumut indirect acordat Trezoreriei.

(2) **Creanțe asupra străinătății.** Agenții economici naționali care desfășoară relații de schimb cu străinătatea intră în posesia devizelor străine, exprimând putere de cumpărare în exterior. În măsura în care aceștia au nevoie de moneda centrală, ei cedează devizele unei bănci comerciale. Banca comercială la rândul său poate să le cedeze Băncii centrale, asigurându-se în acest mod și creșterea rezervei valutare a țării. Banca centrală realizează monetizarea acestor devize, oferind în schimb propria monedă și sporind pe această bază masa monetară.

Procesul se derulează în sens invers când banca centrală va ceda devize străine contra activelor monetare naționale. În contextul amplificării relațiilor economice externe sporește rolul băncii centrale în creația de monedă pe baza achiziționării acestor devize.

(3) **Creanțe asupra economiei.** Dacă banca centrală nu acordă decât foarte rar în mod direct un credit, în schimb preia prin operațiunea de rescontare creditele acordate de băncile comerciale, mobilizând titluri reprezentând aceste credite (cambii).

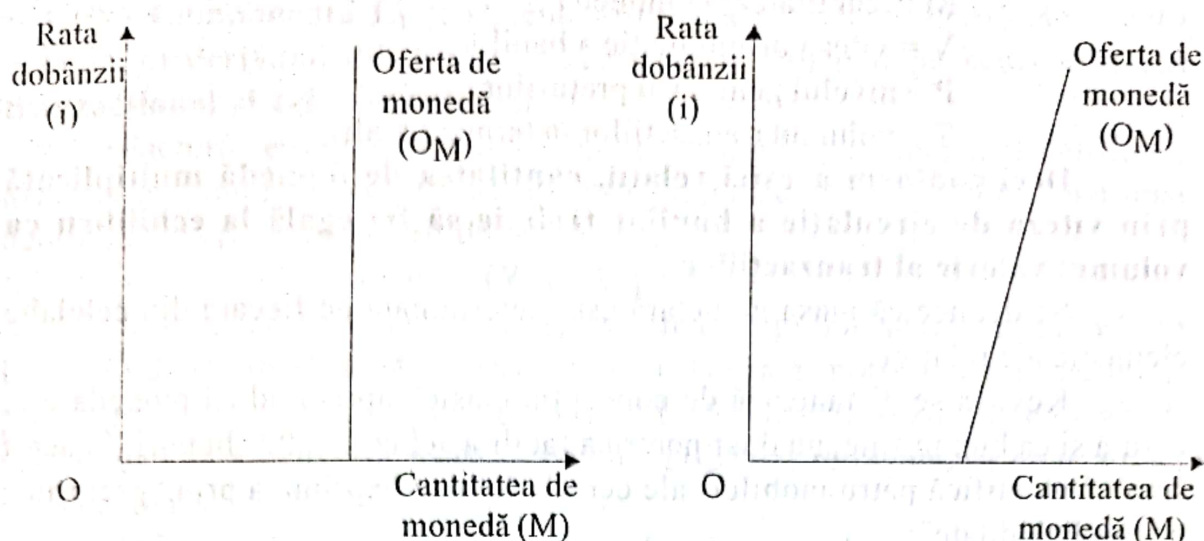
C. Creația monetară prin intermediul Trezoreriei.

Trezoreria efectuează cea mai mare parte a plăților sale prin intermediul băncilor comerciale și prin banca centrală. Atunci când nu dispune de sumele necesare efectuării plăților se poate folosi de propria monedă, deoarece potrivit legii are funcții bancare. Astfel o creanță asupra statului se monetizează, devenind monedă scripturală, fără ca în conturile Trezoreriei să fi existat acoperirea necesară. Aportul Trezoreriei la creația de monedă este însă redus comparativ cu creația monetară datorată Băncii centrale sau băncilor comerciale.

13.3.4. Oferta de monedă și rata dobânzii

Teoriile monetare consideră în general oferta de monedă independentă de rata dobânzii. Cum oferta de monedă este determinată, așa cum s-a văzut prin acțiunea sectorului bancar, curba ofertei de monedă în funcție de rata dobânzii apare sub forma unei perpendiculare pe abscisă (Figura 13.1a).

Modelele keynesiste consideră totuși că rata dobânzii exercită o influență direct proporțională asupra ofertei de monedă, fără ca aceasta să reprezinte determinantul major al ofertei de monedă. Din acest motiv curba ofertei de monedă este pozitiv înclinată în raport cu rata dobânzii (Figura 13.1b).



a) Independentă de rata dobânzii b) Dependentă de rata dobânzii

Figura 13.1. Oferta de monedă și rata dobânzii

Rățiunile unei relații directe între oferta de monedă și rata dobânzii constau în următoarele:

- O rată a dobânzii mai mare, datorată de exemplu creșterii cererii de credit încurajează băncile în acordarea de credite, sporind în consecință masa monetară;
- O rată a dobânzii mai ridicată schimbă structura depozitelor la bănci în favoarea celor la termen, și împreună cu o preferință mai redusă a publicului pentru numerar, creează sursele pentru amplificarea procesului de creditare. În același sens acționează și sporirea depunerilor agenților economici din străinătate atrași de perspectiva unui plasament mai avantajos.

13.4. Cererea de monedă

Cererea de monedă se referă la dorința obținerii monedei de către agenții economici. Bani reprezintă un activ foarte deosebit de celelalte active; ei sunt un bun lichid prin excelență. Transmiterea lor de la un agent la altul, în cadrul comunității în care sunt acceptați, permite stingerea oricărei datorii.

În general se acceptă existența mai multor motive ale deținerii de monedă. Unele sunt de natură economică, iar altele au o determinare psihologică.

Un prim motiv al cererii de bani este cel tranzacțional. El derivă din funcția banilor de mijloc de schimb. Bani sunt ceruți pentru că prin intermediul lor se pot efectua tranzacții.

Cererea de monedă apare în tradiția clasică ca o modalitate indirectă a cererii de bunuri. Ecuația schimburilor a lui I. Fisher exprimă relația dintre cererea și oferta de monedă:

$$M V = P T \quad \text{unde}$$

M = cantitatea de monedă

V = viteza de circulație a banilor

P = nivelul general al prețurilor

T = volumul tranzacțiilor în termeni reali

Deci conform acestei relații, cantitatea de monedă multiplicată prin viteza de circulație a banilor trebuie să fie egală la echilibru cu volumul valoric al tranzacțiilor.

Se deduce că masa monetară este determinată de fiecare din celelalte elemente ale relației.

Keynes se distanțează de concepția clasică apreciind că moneda este cerută și ca bun în sine, nu doar pentru a facilita achiziția altor bunuri. În acest sens el identifică patru mobiluri ale cererii de bani exprimate prin “preferința pentru lichiditate”:

(1) **Motivul venitului**; menajele obțin și încasează venituri la intervale diferite de timp, în timp ce cheltuielile acestora au o frecvență mai mare. Aceasta obligă în orice moment la păstrarea unei părți din venituri sub formă lichidă;

✱(2) **Motivul întreprinderii**; din aceleași rațiuni cu ale menajelor, întreprinderile simt nevoia să rețină în mod permanent o parte din disponibilitățile lor sub formă lichidă. Bineînțeles că destinația cheltuielilor unei întreprinderi este diferită de cea a menajelor;

(3) **Motivul precauției**; reținerea unei cantități de bani sub aceeași formă (lichidă) este datorată unor circumstanțe imprevizibile precum cheltuieli neașteptate în viitor sau achiziții avantajoase;

(4) **Motivul speculației**; orice speculant este animat de perspectiva câștigului de capital. El aplică în practică principiul de a cumpăra ieftin și de a vinde scump. În general ideea speculației apare asociată achiziției activelor financiare (acțiuni și obligațiuni) sau reale (imobile).

Cei care doresc achiziționarea acestor active vor prefera să aștepte dacă prețurile înregistrează tendința de scădere. În această situație banii sunt preferați valorilor mobiliare, ei dovedindu-se un activ superior acestora. Dacă cumva dețin hârtii de valoare, oamenii vor decide vânzarea lor înainte ca prețul să fi scăzut foarte mult, optând deci tot pentru bani lichizi. Din contră dacă prețul a atins un nivel scăzut anticipându-se apoi o creștere, se vor achiziționa hârtii de valoare.

Se poate observa că speculația, indiferent că se referă la active reale sau financiare, reprezintă un arbitraj continuu între activele monetare și cele non-monetare.

Din examinarea acestor mobiluri ale cererii de monedă se constată că primele trei privilegiază funcția banilor de mijloc de schimb, în timp ce ultimul pe cea de rezervă de valoare.

Pornind de la aceste mobiluri, Keynes construiește o funcție a cererii de monedă notată cu L și care are două componente:

- **Componenta L_1** reprezentând cantitatea de bani cerută de agenții economici derivând din primele trei motive, sau mai pe scurt **motivul tranzacțional și cel precautional**.

Factorul esențial care influențează această componentă îl constituie nivelul venitului național (Y). Relația este directă, creșterea venitului național determinând creșterea cererii de bani și invers.

$$L_1 = L_1(Y) \text{ cu } L'_1 > 0.$$

Relația cu rata dobânzii (i) este mai degrabă ne semnificativă. În Figura 13.2. se observă că cererea de bani datorată motivului tranzacției și precauției este aproape verticală. La rate înalte ale dobânzii oamenii vor fi determinați să-și păstreze banii în conturi la bănci, retrăgându-i doar atunci când nevoia achiziției de bunuri o impune.

Influența ratei dobânzii ar putea fi mai semnificativă asupra cererii datorate motivului precauției. Pentru rate înalte sumele lichide reținute în acest scop ar fi ușor diminuate.

Acastă funcție a cererii de monedă mai poate fi influențată și de alți factori precum frecvența încasărilor, sezonabilitate, sau utilizarea unor mijloace moderne de plată (cărți de credit). Acești factori pot influența cererea de monedă în ambele sensuri.

- **Componenta L_2** reprezentând cererea de monedă în scopul speculației.

Dacă oamenii au de ales între bani sub formă lichidă și active financiare, existând doar motivul speculației, atunci rata dobânzii are un rol crucial.

Reprezentând prețul renunțării la lichiditate, creșterea ratei dobânzii stimulează preferința pentru deținerea activelor financiare și deci renunțarea la lichiditate. Din contră, atunci când rata dobânzii se diminuează preferința pentru lichiditate este stimulată în dauna deținerii activelor financiare.

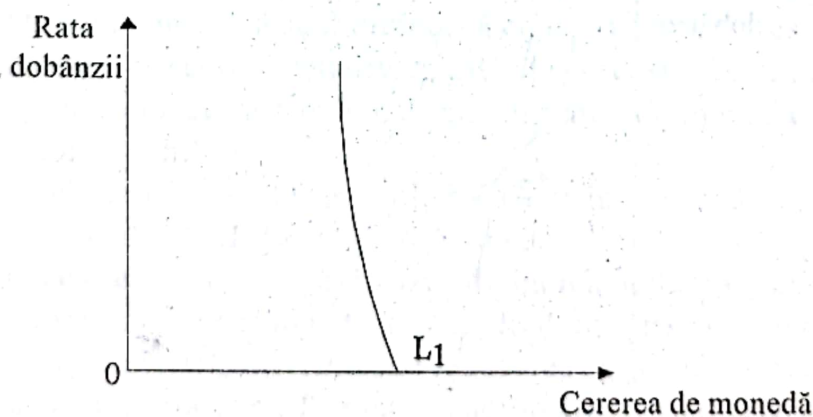


Figura 13.2. Cererea de monedă datorată motivului tranzacției și precauției

Deci relația dintre cererea de monedă în scop speculativ și rata dobânzii este inversă: $L_2 = L_2(i)$ cu $L'_2 < 0$.

Descreșterea lui L_2 în funcție de rata dobânzii este valabilă pentru un nivel al său superior lui i_m , de fapt un prag minim pentru care cererea de monedă devine infinit elastică în raport cu rata dobânzii (Figura 13.3.).

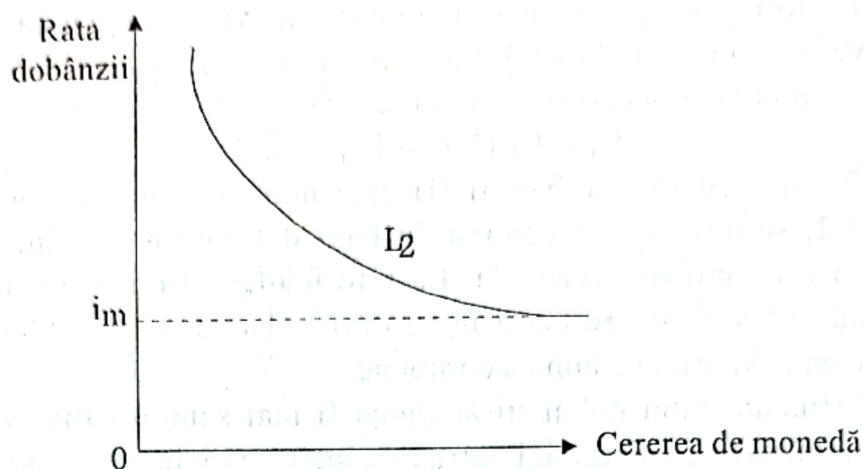


Figura 13.3. Cererea de monedă în scop speculativ

Cererea totală de monedă se obține prin însumarea funcțiilor L_1 și L_2 :

$$L(Y, i) = L_1(Y) + L_2(i).$$

Graficul ce descrie funcția compusă este prezentat în Figura 13.4. și reprezintă curba preferinței pentru lichiditate.

Orice alt factor în afara ratei dobânzii care influențează rata dobânzii va determina deplasarea spre stânga sau spre dreapta a curbei cererii de monedă. De exemplu, sporirea venitului național (Y) va deplasa curba spre dreapta, în timp ce utilizarea pe scară largă a cărților de credit deplasează cererea de monedă spre stânga.

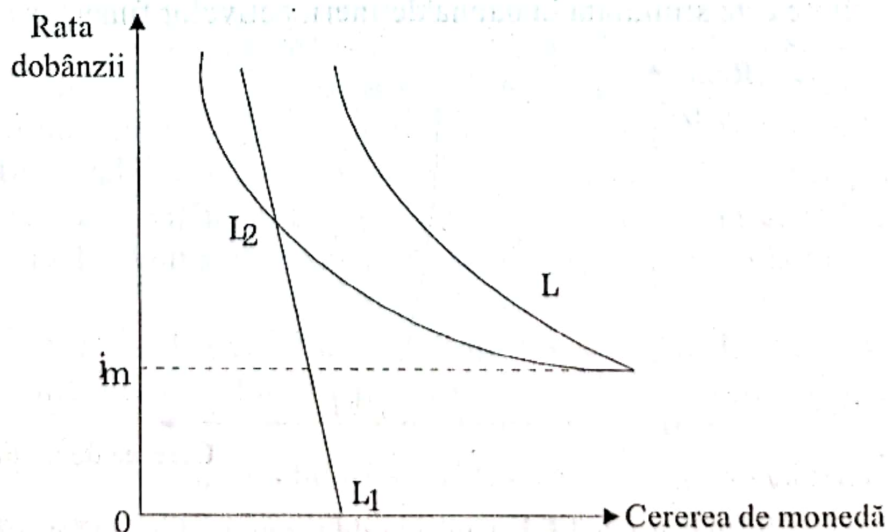


Figura 13.4. Cererea totală de monedă

13.5. Echilibrul pieței monetare

Piața monetară reprezintă întâlnirea și confruntarea între cererea de monedă și oferta de monedă.

Figura 13.5. surprinde pe același grafic cererea și oferta de monedă. Coordonatele punctului de intersecție al celor două curbe (M^* , i^*) determină simultan rata dobânzii (prețul monedei) și cantitatea de monedă tranzacționată la echilibru.

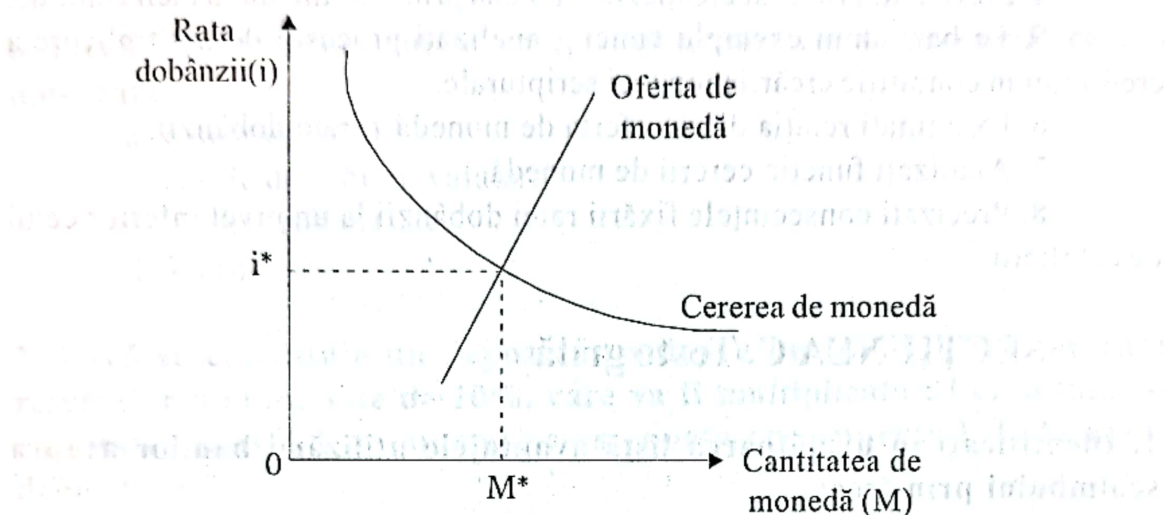


Figura 13.5. Echilibrul pe piața monetară

Dacă rata dobânzii ar fi superioară nivelului său de echilibru ar exista un exces al ofertei de monedă în raport cu cererea de monedă. În acest caz dorința de achiziționare a hârtiilor de valoare se amplifică. Creșterea cererii de valori mobiliare se traduce însă în creșterea prețurilor titlurilor și scăderea ratei dobânzii. Oferta de monedă se diminuează concomitent cu creșterea cererii de monedă îndeosebi în scop speculativ. Ajustările succesive între cererea și oferta de monedă vor conduce rata dobânzii și cantitatea de monedă tranzacționată spre nivelul lor de echilibru.

În mod similar, rata dobânzii aflată sub nivelul său de echilibru, stimulează cererea care excede nivelul ofertei de monedă.

La acest nivel al ratei dobânzii, deținerea activelor financiare devine indezirabilă preferându-se monedă. Mai mulți deținători de active vor dori să le vândă pe piața financiară, determinând reducerea prețurilor activelor financiare și sporind astfel rata dobânzii. Derularea acestui proces va conduce rata dobânzii spre nivelul său de echilibru.

O modificare survenită în cerere, în ofertă sau în ambele concomitent, deplasează curbele și conduce la un nou echilibru al cantității de monedă și al ratei dobânzii.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Analizați funcțiile îndeplinite de bani în cadrul unei economii.
2. Care sunt funcțiile îndeplinite în general de o bancă? Prezentați structura sistemului bancar.
3. Examinați structura masei monetare dintr-o economie și precizați componentele cu cea mai mare influență asupra acesteia.
4. Prezentați procesul creației de monedă prin intermediul băncii centrale.
5. Pe baza unui exemplu concret analizați procesul de multiplicare a creditului în condițiile creării monedei scripturale.
6. Examinați relația dintre oferta de monedă și rata dobânzii.
7. Analizați funcția cererii de monedă.
8. Precizați consecințele fixării ratei dobânzii la un nivel inferior celui de echilibru.

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Identificați în următoarea listă avantajele utilizării banilor asupra schimbului prin troc:
 - a. existența unui numitor comun de apreciere a valorilor bunurilor;
 - b. reducerea costului tranzacțiilor;
 - c. permite adâncirea specializării agenților economici;
 - d. presupune dubla coincidență de dorințe.
2. În timpul perioadelor cu hiperinflație:
 - a. se renunță în totalitate la folosirea banilor;
 - b. oferta de monedă trebuie să crească;
 - c. valoarea banilor scade;
 - d. valoarea banilor nu se schimbă;
 - d. banii își pierd funcția de etalon al valorii.
3. Precizați care din funcțiile de mai jos nu sunt proprii băncii centrale:
 - a. supervizarea sistemului bancar;
 - b. emisiunea biletelor de bancă;
 - c. păstrarea rezervelor băncilor de depozit;
 - d. reglarea ofertei de monedă în funcție de nevoile economiei;
 - e. organizarea înființării societăților comerciale.
4. Care din activele următoare este mai lichid și care are lichiditatea cea mai scăzută:
 - a. acțiuni deținute la o mare firmă;
 - b. obligațiuni de stat;

- c. autoturisme;
- d. depozite la vedere;
- e. aparate T.V.

5. Care din următoarele active nu aparțin agregatului monetar M_1 :

- a. depozite la termen;
- b. conturi la vedere;
- c. certificate de depozit;
- d. titluri emise pe termen mediu și lung.

6. Identificați în lista următoare agentul neimplicat în procesul creației monetare:

- a. banca centrală;
- b. casele de schimb valutar;
- c. băncile comerciale;
- d. Trezoreria.

7. Dacă se constituie un depozit în valoare de 10000 u.m., iar rata rezervelor minime este de 10%, care va fi multiplicatorul creditului și cantitatea maximă de monedă ce se poate crea pornind de la acest depozit:

- a. 10; 100;
- b. 5; 100000;
- c. 100; 10000;
- d. 10; 100000.

Capitolul 14

Piața capitalului

Titlurile financiare pe termen lung.

Instituțiile pieței capitalului.

Cererea de titluri financiare pe termen lung.

Oferta de titluri financiare.

SECȚIUNEA A. Fundamente

Descrierea și analiza funcționării economiei nu pot fi concepute fără cunoașterea pieței capitalului.

Piața capitalului reprezintă piața titlurilor financiare pe termen lung: acțiuni, obligațiuni, titluri de rentă, alte titluri etc.

Alături de celelalte piețe financiare, **piața titlurilor financiare pe termen lung are funcția de a mobiliza economiile bănești ale unor agenți economici în scopul finanțării pe termen lung a altor agenți economici.**

14.1. Titlurile financiare pe termen lung: obligațiunile și acțiunile

Titlurile financiare pe termen lung sunt, pentru unii agenți economici, alternative ale plasării economiilor lor bănești, iar pentru alții, instrumente prin intermediul cărora se constituie surse de finanțare.

Din punctul de vedere al duratei finanțării, respectiv plasării, titlurile financiare pot fi:

- **Pe termen scurt**, atunci când înlesnesc finanțări, respectiv, plasamente pe perioade mai mici de un an. Între acestea cele mai importante sunt : **cambia, biletul de ordin, certificatele de depozit, bonurile de tezaur.** Titlurile financiare pe termen scurt intră în sfera de cuprindere a pieței monetare;

- **Pe termen lung**, atunci când înlesnesc finanțări, respectiv, plasamente pe perioade mai mari de un an. Titlurile financiare pe termen lung cuprind, în principal, **acțiunile și obligațiunile.**

Titlurile financiare pe termen lung se negociază pe piața capitalului.

Titlurile financiare pe termen lung sunt bunuri care generează în viitor fluxuri de venituri. În funcție de veniturile generate, titlurile financiare pe termen lung se clasifică în:

➤ titluri financiare pe termen lung cu venituri fixe: obligațiuni și acțiuni privilegiate;

➤ titluri financiare pe termen lung cu venituri variabile: acțiuni obișnuite.

A. **Obligațiunea** reprezintă o fracțiune dintr-un împrumut, un titlu de credit. Emitentul obligațiunii este debitorul, iar deținătorul acesteia este creditorul. Deci, ea face din deținătorul său - obligatarul - un simplu creditor și nu un asociat. Obligațiunea dă două drepturi celui ce o deține:

(1) Dreptul de a încasa (semianual sau anual) o dobândă fixă sau un venit fix, adică cuponul obligațiunii, în urma angajamentului de plată al emitentului;

(2) Dreptul de a primi la o dată determinată numită scadență, valoarea nominală a obligațiunii, în urma obligației de plată asumată de emitent și care este de fapt suma cu care este creditat emitentul.

Evoluția cursului obligațiunii nu depinde de rezultatele activității emitentului, cu excepția când acestea se află în încetare de plăți sau în faliment. Acest lucru nu înseamnă că obligațiunea are o cotație fixă și că valoarea ei de emisiune rămâne neschimbată. Valoarea unei obligațiuni variază în funcție de rata dobânzii, care este influențată la rândul său de schimbarea cursului monedei:

Dacă de exemplu, o persoană a cumpărat o obligațiune de 10000 u.m., la o rată a dobânzii de 10%, pe 10 ani, și dacă, rata dobânzii crește la 11%, obligațiunea sa pierde din valoare, deoarece capitalul va fi mai bine plasat în noile obligațiuni. Altfel spus, în prima situație, cele 10000 u.m. aduceau un venit fix de 1000 u.m., iar în cea de-a doua aduc 1100 u.m. Pentru a calcula pierderea de capital la o rată a dobânzii de 11 %, se determină prețul obligațiunii în noua emisiune:

$$P_1 = 1000 / 11\% = 9090,90 \text{ u.m.}$$

pierderea de capital = prețul actual - prețul inițial

$$\Delta K = P_1 - P_0 \Rightarrow$$

$$\Delta K = 9090,90 - 10000 \Rightarrow$$

$$\Delta K = 909,10 \text{ u.m.}$$

Cursul obligațiunii se determină ca un raport între prețul actual al obligațiunii și prețul inițial:

$$C_1 = 9090,10 / 10000 \times 100 = 90$$

Dacă rata dobânzii însă, scade de la 10 % pe an la 9% pe an, un capital de 10000 u.m. în noua emisiune va aduce un venit de 900 u.m., deci o pierdere de 100 u.m. Prețul obligațiunii, în noua emisiune va fi:

$$P_2 = 1000 / 9\% = 11111,11 \text{ u.m.}$$

Scăderea ratei dobânzii a produs un câștig de capital de 1111,11 u.m., iar cursul obligațiunii a crescut la 111.

În concluzie, cursul obligațiunii scade, când rata dobânzii crește și, crește când rata dobânzii scade.

Obligațiunile sunt emise de stat, autorități locale sau întreprinderi. Statul și administrațiile locale emit obligațiuni pentru a finanța lucrări și echipamente costisitoare (autostrăzi, metrou etc). Durata mare a împrumutului afectează

mai multe generații prin repartizarea în timp a efortului de strângere a banilor. Întreprinderile emit obligațiuni, cel mai adesea, pentru a evita creșterea capitalului care riscă să modifice structura puterii, ele preferând să-și multiplice micii creditori pentru un împrumut substanțial, decât să se împrumute la un partener exigent și puternic, cum este banca.

B. **Acțiunea** este un titlu de coproprietate într-o societate comercială pe acțiuni, dovedind participarea deținătorului la capitalul social. Deținerea acțiunii este sursă a patru drepturi:

- dreptul la putere (la decizie)
- dreptul la informație
- dreptul asupra rezervelor încorporate în capitalul social
- dreptul la rezultate (la dividende).

Acțiunea este un titlu de proprietate, care reprezintă o fracțiune din capitalul unei societăți comerciale; ea materializează posesiunea asupra unei părți din bunurile materiale și imateriale deținute de societatea respectivă. Deținătorul acțiunii, acționarul, este asociat și dispune de un drept de informație și de o anumită putere de control asupra gestiunii societății.

Venitul acționarului se numește dividend și reprezintă o parte din beneficiul distribuit al societății comerciale. Venitul acționarului depinde de rezultatele financiare ale întreprinderii și de politica sa de remunerare a asociaților. Dacă acțiunile sunt privilegiate, acționarul are dreptul la un dividend fix, indiferent de mărimea profitului realizat de întreprindere în anul respectiv, iar dacă acțiunile sunt obișnuite, acționarul are dreptul la un dividend variabil, în funcție de profitul realizat.

Valoarea unei acțiuni este definită la emisiune - valoare nominală -, dar ea va urma drumul cotării societății respective. Astfel, o expansiune solidă, va crește cursul unei acțiuni și, invers, pierderile unor părți din piață sau rezultatele negative, vor determina scăderea cursului acțiunii.

Acțiunea nu va fi niciodată rambursată pentru că este capitalul unei întreprinderi. Dacă însă, deținătorul unei acțiuni vrea să intre în posesia banilor, el va trebui să o vândă pe o piață a titlurilor financiare la prețul pieței.

Acțiunile sunt de mai multe tipuri, care se deosebesc între ele prin: accesul inegal la putere, la decizie, la beneficii etc. Se cunosc următoarele tipuri mai importante de acțiuni:

➤ **acțiuni privilegiate sau specifice**, care au prioritate la vot sau la repartizarea dividendelor; în cazul lichidării întreprinderii, aceste acțiuni sunt primele care dau dreptul la despăgubiri;

➤ **acțiuni obișnuite**, care dau dreptul la o cotă variabilă de venit, în funcție de dimensiunile profitului; acestea implică riscul participării la gestiunea unui an și au o mare mobilitate;

➤ **acțiuni de garanție**, care sunt atribuite administratorilor societății sau membrilor consiliului de administrație, garantând seriozitatea lor prin deținerea unui minim de capital social al întreprinderii. Ele sunt mai puțin mobile, decât acțiunile obișnuite.

14.2. Instituțiile pieței capitalului

Piața titlurilor financiare pe termen lung se compune din:

- Piața primară, unde se vând și se cumpără noile titluri financiare pe termen lung;
- Piața secundară, unde se negociază titlurile financiare pe termen lung, emise anterior.

A. Pe piața primară, titlurile sunt emise pentru a fi plasate. Cumpărătorii subscriu la emisiunea acțiunii sau obligațiunii, vărsând sumele respective, care vor merge direct la emitenții de titluri (Figura 14.1.). În general, emitenții sunt întreprinderile, statul, administrațiile locale. În acest mod, economiile fac posibile investițiile (plasamentele). Noile emisiuni aduc bani lichizi, care permit întreprinderilor să-și mențină și / sau, să-și crească aparatul productiv, iar statului să finanțeze eventualul deficit bugetar.

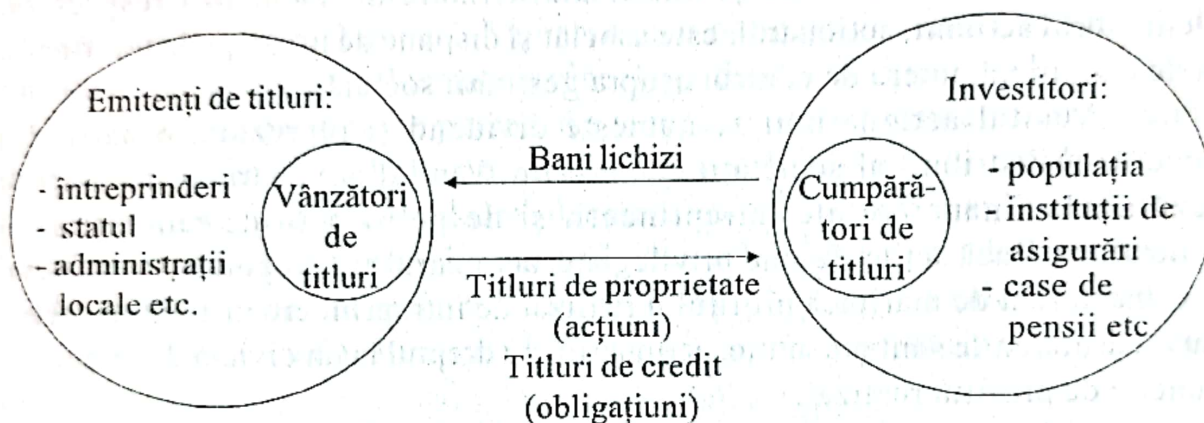


Figura 14.1. Piața primară

Pe piața primară, instituțiile care au nevoie de fonduri bănești - societățile comerciale pe acțiuni, statul și administrațiile locale - oferă noi titluri pe termen lung, care sunt achiziționate de alte instituții sau de către persoane. Cele mai mari societăți comerciale pe acțiuni pot să vândă direct acțiuni noi populației la bursa de valori. Cele mai multe societăți comerciale pe acțiuni apelează, însă la serviciile unor intermediari, cum sunt societățile de intermediere care subscriu emisiunea în schimbul unui comision sau care achiziționează noile titluri pentru a le vinde ulterior publicului.

Orice emisiune de titluri este prezentată într-un prospect, alături de situația curentă și perspectivele societății emitente. Pentru a asigura succesul vânzării este necesară desfășurarea unei ample campanii publicitare. În cadrul emisiunilor de dimensiuni reduse, costurile ofertei publice pot fi evitate prin vânzarea în bloc a noilor titluri financiare, de regulă, către instituții financiare (case de pensii, instituții de asigurări etc.). De asemenea, emisiunile societăților comerciale consolidate pot fi oferite prin vânzare direct acționarilor, ocolindu-se astfel formalitățile ofertei publice.

B. Piața secundară cuprinde bursele de valori și piețele titlurilor emise anterior, care nu sunt cotate la bursă.

Bursa de valori este o piață organizată pentru tranzacțiile cu titluri financiare emise anterior de către cele mai importante societăți comerciale pe acțiuni, precum și de autoritatea guvernamentală.

Titlurile care se schimbă la bursă sunt titluri pentru care există deja economisitori. Aceste titluri au fost emise și investitorii le-au subscris, dar ei le-au revândut pentru a-și crea lichidități. Bursa dă certitudinea că nimeni nu-i asociază pe viață la o întreprindere. În timp ce capitalurile lucrează în întreprinderile emitente, cei care le-au subscris pot să-și procure lichidități (Figura 14.2.).

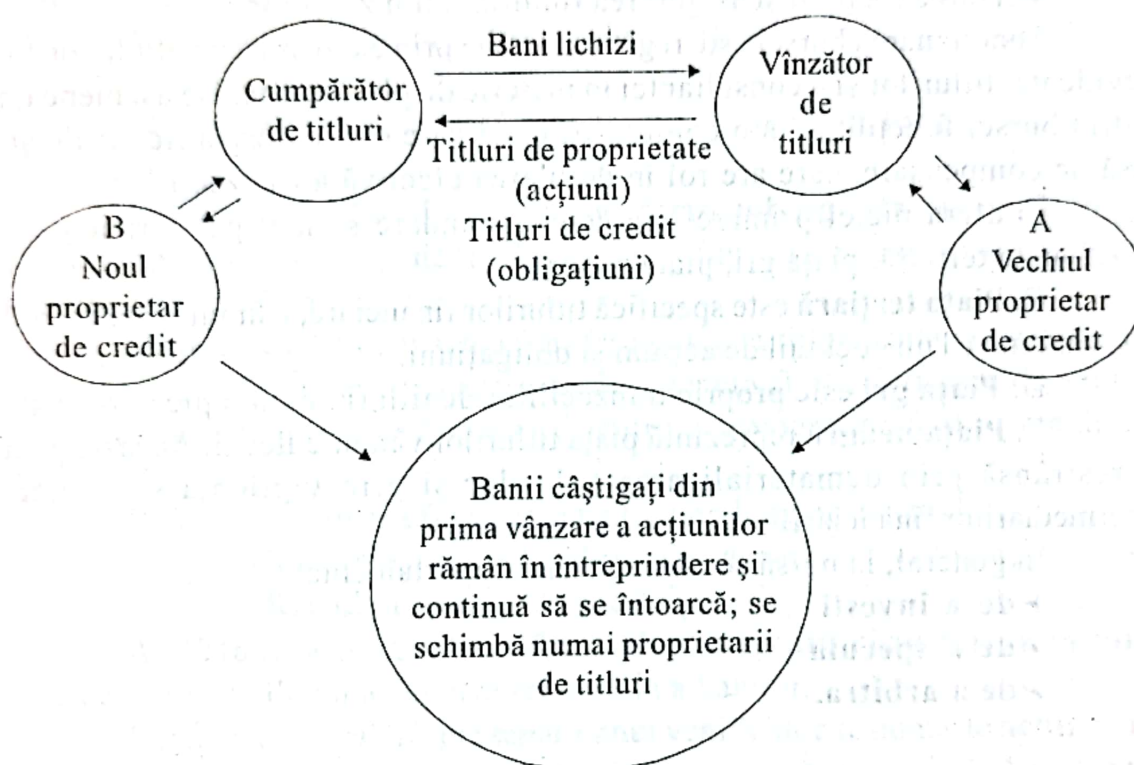


Figura 14.2. Bursa de valori

Particularitatea bursei de valori constă în faptul că titlurile se vînd și se cumpără la prețuri stabilite pe baza cererii și ofertei în cadrul ședințelor de licitație. Acestea se desfășoară într-un loc anumit, în zile și la ore fixe, în cadrul programului bursei:

Activitățile bursei de valori sunt multiple:

- **negociază titlurile financiare**
- **negocierea contractelor la termen**
- **gestionează conturile clienților**
- **gestionează portofoliile.**

Sistemul european de organizare a ședințelor de licitație are la bază următoarele principii:

(1) Tranzacțiile se realizează în conformitate cu ordinele de vânzare și de cumpărare, care pot fi: la preț minim de vânzare, la preț maxim de cumpărare, la prețul zilei;

(2) În cadrul ședinței de licitație se stabilește un preț fix, prețul zilei, pentru fiecare categorie de titluri;

(3) Nivelul prețului se determină astfel încât numărul ordinelor executate să fie maxim.

Fiecare titlu are un agent de bursă (broker), specialist ale cărui atribuții sunt:

- centralizarea ordinelor de vânzare și de cumpărare
- fixarea prețului și asigurarea fluidității tranzacțiilor.

Funcționarea bursei este reglementată și prin existența consiliului bursei, a evidenței titlurilor și a consultanței în materie de plasamente. De asemenea, în cadrul bursei funcționează o comisie oficială care coordonează licitațiile și o casă de compensare, care are rol în derularea efectivă a tranzacțiilor.

În afara pieței primare și a celei secundare se mai pot forma și alte piețe: piața terțiară, piața gri, piața neagră.

C. **Piața terțiară** este specifică titlurilor financiare, administrate colectiv și revândute ca un cocktail de acțiuni și obligațiuni.

D. **Piața gri** este proprie tranzacțiilor de titluri în afara pieței oficiale.

E. **Piața neagră** reprezintă piața titlurilor vândute ilegal. Aceasta poate fi restrânsă prin dematerializarea titlurilor și prin vigilența susținută a intermediarilor financieri.

În general, la bursă se disting trei comportamente:

- de a investi
- de a specula
- de a arbitra.

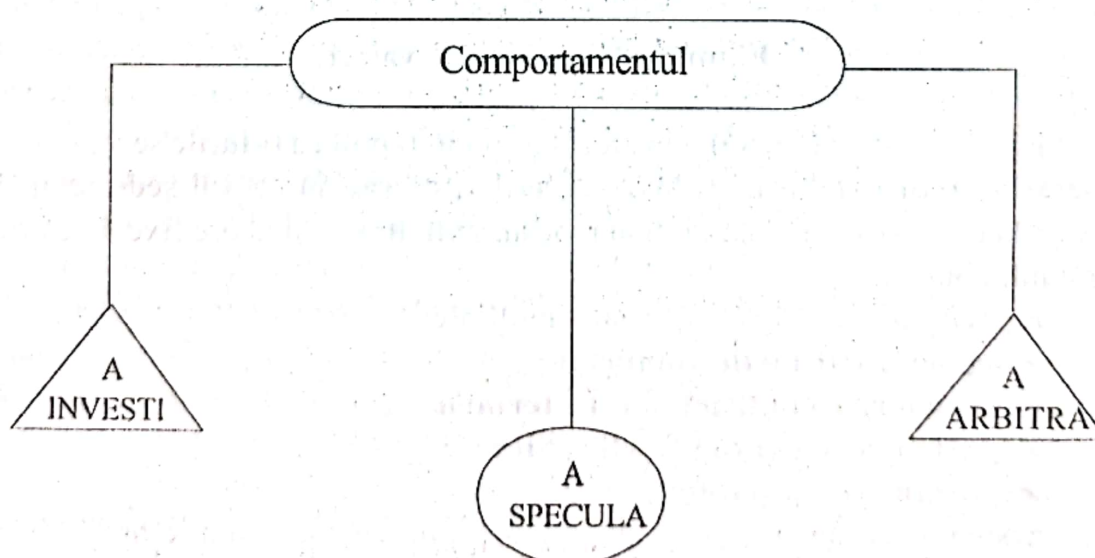


Figura 14.3. Tipuri de comportamente la bursă

Investitorul cumpără titluri - acțiuni, obligațiuni etc. pentru a obține câștiguri pe termen lung. El își fructifică economiile adoptând o strategie de câștigător, care-i permite să câștige mereu.

Speculatorul dorește câștiguri într-un timp cât mai scurt. El este de regulă, un iubitor al riscului.

Arbitrajistul caută câștigul în variațiile pieței.

Instituțiile pieței capitalului, inclusiv reglementările oficiale în domeniu, reprezintă cadrul permis de manifestare sub impactul unui complex de factori - a cererii și ofertei de titluri financiare pe termen lung.

Bursa de valori concentrează cererea și oferta de titluri financiare pe termen lung, facilitează tranzacțiile între economisitori și investitori, repartizând riscul asupra tuturor participanților la schimburi.

14.3. Cererea de titluri financiare pe termen lung

Cererea de titluri financiare pe termen lung este susținută, în principal, de populație, dar și de unele instituții financiare precum instituțiile de asigurări, casele de pensii etc.

Motivația investirii sau a plasamentelor în titluri financiare pe termen lung o reprezintă capacitatea acestora de a genera fluxuri viitoare de venituri. Există o mulțime de titluri financiare pentru că oamenii preferă forme diferite de plată.

Investirea în titluri financiare pe termen lung pornește de la:

- Valoarea prezentă a fluxurilor de venituri viitoare;
- Riscul investiției de acest tip.

A. Valoarea prezentă a fluxurilor de venituri generate în viitor este determinată de dimensiunea temporală a banilor.

Determinarea valorii prezente a unui venit viitor se numește **actualizare**. A actualiza semnifică în sensul curent a aduce la realitatea imediată. Actualizarea măsoară gradul de preferință pentru prezent și conține timpul în calculul economic. Trecerea de la o valoare viitoare la o valoare actuală se face, în general, cu o rată de actualizare.

Ținând cont de faptul că dobânda reprezintă prețul utilizării banilor în timp, în condiții de certitudine, rata dobânzii poate fi utilizată ca rata de actualizare.

Astfel, valoarea prezentă V_0 a unui venit V_1 ce va fi obținut peste un an este dată de relația :

$$V_0 = V_1 / (1+i)$$

unde i reprezintă rata nominală a dobânzii anuale.

Valoarea prezentă V_0 este echivalentă cu mărimea unui depozit monetar creat în prezent și care prin acumularea dobânzii la suma inițială, aduce peste un an venitul V_1 :

$$V_1 = V_0 + iV_0 = (1+i)V_0$$

Generalizând, valoarea prezentă a unui venit V_n , care va fi obținut peste n ani se obține relația:

$$V_0 = V_n / (1+i)^n$$

În situația unui flux de venituri viitoare, valoarea prezentă rezultă prin însumarea tuturor valorilor ale tuturor veniturilor ce se vor obține în viitor. Astfel valoarea prezentă V_0 a fluxului de venituri $V_1, V_2, \dots, V_n$ peste n ani, va fi:

$$V_0 = V_1 / (1+i) + V_2 / (1+i)^2 + \dots + V_n / (1+i)^n$$

Valoarea prezentă a unui flux de venituri viitoare este egală cu depozitul monetar care, creat în prezent, ar aduce prin retragerea sa treptată, venituri egale cu cele ale fluxului respectiv.

B. Riscul rezultă din incertitudine. Incertitudinea este opusă certitudinii. De regulă, situația de certitudine se referă la anticipări unice ale fluxurilor de venituri viitoare. Însă, anticipările agenților economici sunt mai mult sau mai puțin precise. Riscul desemnează acele anticipări care nu sunt unice, dar pentru care se pot aprecia probabilitățile fiecărei variante posibile.

Agenții economici au atitudini diferite față de risc. Din punctul de vedere al asumării riscului se pot deosebi următoarele categorii de agenți economici:

➤ **adversari ai riscului**

➤ **indiferenți la risc**

➤ **iubitori ai riscului.**

Riscul poate fi luat în considerare în calcularea valorii prezente a fluxului de venituri viitoare utilizând o rată de actualizare mai mare decât rata dobânzii. Diferența dintre rata de actualizare și rata dobânzii se numește premiu de risc.

Cererea de titluri depinde de anticipările cumpărătorilor potențiali în privința:

➤ **randamentului titlului financiar**

➤ **câștigurile potențiale din cumpărarea de titluri**

➤ **riscul investirii în titluri financiare**

➤ **lichiditatea titlurilor financiare.**

(1) **Randamentul unui titlu financiar** reprezintă acea rată de actualizare pentru care prețul titlului este egal cu valoarea prezentă a fluxului aferent de venituri viitoare.

Randamentul unei obligațiuni se determină din relația:

$$r = \text{Cupon} / \text{Prețul obligațiunii}$$

iar randamentul unei acțiuni

$$r = \text{Dividend} / \text{Prețul acțiunii}$$

Orice cumpărător va căuta să achiziționeze acele titluri financiare pentru care anticipează randamente ridicate.

Randamentul are un rol important în deciziile de a cumpăra titluri financiare. Dacă un cumpărător este pus în situația de a alege destinația banilor săi, fie să achiziționeze titluri financiare, fie să-și creeze un depozit monetar, el va compara randamentul “r” cu rata dobânzii “i”:

- Dacă $r < i$, atunci cumpărarea titlului financiar nu este avantajoasă;
- Dacă $r > i$, atunci cumpărarea titlului financiar este avantajoasă;
- Dacă $r = i$, atunci cumpărătorul este indiferent la cumpărarea titlului financiar și crearea depozitului monetar.

(2) Câștigul potențial al titlurilor financiare.

Investirea în titluri financiare pe termen este motivată și de obținerea unor câștiguri care pot să apară ca urmare a creșterii prețurilor acestor titluri. Câștigurile devin efective în momentul vânzării titlurilor.

Câștigul potențial (în procente) se calculează prin însumarea randamentului cu creșterea prețului:

$$C_v = r + (P_1 - P_0)/P_0 \quad \text{unde}$$

C_v - câștig potențial

P_1 - preț actual

P_0 - preț inițial

r - randamentul

Pentru o obligațiune câștigul potențial este dat de relația:

$$C_v = \frac{C + (P_1 - P_0)}{P_0}$$

iar pentru o acțiune:

$$C_v = \frac{D + (P_1 - P_0)}{P_0}$$

unde

C - cuponul obligațiunii

D - dividendul acțiunii

Posibilitatea obținerii de câștiguri ca urmare a modificării prețurilor generează speculații cu titluri financiare. Se cunosc două tipuri principale de tranzacții speculative:

- **Speculație “bear”** sau “a la baisse”, care se bazează pe anticipări ale reducerii prețului. Se pot obține câștiguri, speculând în acest mod, prin vânzarea titlurilor înainte de reducerea prețului și cumpărarea lor ulterioară;

- **Speculație “bull”** sau “a la hausse”, care se bazează pe anticipări ale creșterii prețului. Se pot obține câștiguri, speculând astfel, prin cumpărarea de titluri înainte de creșterea prețului și vânzarea lor ulterioară.

(3) **Riscul investiției în titluri financiare.** Titlurile prezintă diferite grade de risc. De regulă, obligațiunile sunt mai puțin riscante decât acțiunile și aceasta pentru că fluxurile de venituri ale obligațiunilor pot fi estimate cu mai multă precizie decât cele ale acțiunilor. Cele mai puțin riscante obligațiuni sunt cele guvernamentale. La obligațiuni riscul este mai mare cu cât termenul de scadență este mai îndepărtat în timp.

Acțiunile privilegiate prezintă un grad de risc similar celui al obligațiunilor.

Agentii economici vor reacționa față de risc în funcție de preferința față de acesta, astfel:

- **Adversarii riscului** vor alege achiziționarea unui titlu, numai dacă prețul acestuia va fi mai mic decât valoarea prezentă medie a fluxului de venituri aferent;

- **Indiferenții la risc** cumpără un titlu și în situația când prețul acesteia este egal sau nu cu valoarea prezentă medie a fluxului de venituri aferent;

- **Iubitorii riscului** vor alege cumpărarea unui titlu chiar dacă prețul acestuia este mai mare decât valoarea prezentă medie a fluxului de venituri aferent, nu mai mare însă decât anticiparea cea mai optimistă.

De regulă, cea mai mare parte a agenților economici au aversiune pentru risc, ei preferând o plată imediată unor plăți viitoare incerte.

(4) **Lichiditatea titlurilor financiare pe termen lung** exprimă posibilitatea vânzării rapide a acestora și la costuri tranzacționale minime. Titlurile financiare listate la bursă au un grad ridicat de lichiditate.

Cumpărătorul de titluri financiare urmărește, de regulă un echilibru între randament, risc și lichiditate și de aceea el preferă titluri financiare cu randamente mari, riscuri reduse și lichiditate ridicată. Cumpărătorii ale căror venituri sunt relativ stabile, nu acordă lichidității un rol important în alegerea făcută.

14.4. Oferta de titluri financiare

Într-o economie, agenții economici principali - întreprinderile și autoritatea guvernamentală - sunt în permanență în căutarea de surse de finanțare și, ca urmare, influențează decisiv oferta de titluri financiare pe termen lung.

Autoritatea guvernamentală apelează desori la emisiunea de obligațiuni pentru finanțarea unor investiții de interes general. Obligațiunile guvernamentale alături de cele emise de societățile comerciale formează oferta de obligațiuni pe piața capitalului.

Întreprinderile organizate în societăți comerciale, emit titluri financiare pe termen lung în scopul asigurării finanțării pe termen lung.

Oferta de titluri financiare a unei întreprinderi depinde de proiectele sale investiționale și de dimensiunea celorlalte surse de finanțări: sursele proprii - amortizarea acumulată și profiturile nedistribuite și reinvestite.

Orice întreprindere urmărește să-și asigure o ofertă de titluri financiare într-o structură cu un risc cât mai mic, adică cu un grad de îndatorare tolerabil. În acest sens, importantă este proporția dintre obligațiuni și acțiunile privilegiate și acțiunile obișnuite, deoarece pentru un cumpărător acțiunile sunt mai riscante decât obligațiunile. Din punct de vedere al societății comerciale, obligațiunile au un risc mai mare deoarece cuponul trebuie plătit indiferent de mărimea profitului. Drept urmare, pentru diminuarea riscului întreprinderile trebuie să recurgă cât mai puțin posibil la emisiunea de titluri financiare cu un venit fix.

Întreprinderile pot să recurgă însă la emisiunea de acțiuni obișnuite, care pe de o parte mărește numărul proprietarilor iar pe de altă parte, dacă profitul este constant, micșorează dividendul pe acțiune și, ca urmare, reduce atracția pentru astfel de titluri. De aceea întreprinderile caută să-și dimensioneze raportul dintre emisiunea de titluri financiare cu venit fix și cu venit variabil astfel încât riscul finanțării să fie minim.

Confruntarea cererii cu oferta de titluri financiare pe termen lung pe piața capitalului duce la formarea prețului acestora. Prețurile titlurilor financiare sunt influențate de alegerile intertemporale, de anticipările privind fluxurile de venituri viitoare, dar și de preferințele pentru risc și lichiditate. Ele nu coincid cu valorile nominale ale titlurilor financiare pe termen lung decât în mod excepțional. Valoarea nominală a unui activ este semnificativă numai în momentul emisiunii.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Ce se înțelege prin piața capitalului ?
2. Care sunt principalele titluri financiare pe termen lung ?
3. Care sunt particularitățile formării cererii și ofertei de titluri financiare pe termen lung ?
4. De ce bursa de valori nu poate fi identificată cu piața titlurilor financiare pe termen lung ?
5. Care sunt motivațiile alegerilor intertemporale ? Stabiliți o ierarhie posibilă.
6. Care este rolul bursei de valori pe piața capitalului ?
7. Cum pot fi diversificate și repartizate riscurile prin instituțiile financiare ?
8. Câte acțiuni poate emite o întreprindere ? Argumentați răspunsul.
9. Care este raportul de echilibru, pentru o societate comercială, în emisiunea titlurilor financiare pe termen lung ?

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Alegeți răspunsul corect. Valoarea actualizată a unui proiect investițional:

- a. este cu atât mai mare cu cât durata de viață a proiectului este mai lungă;
- b. este cu atât mai mare cu cât rata dobânzii este mai ridicată;
- c. este mai mică dacă întreprinderea trebuie să se autofinanțeze și nu să se împrumute;
- d. este cu atât mai mică cu cât rata dobânzii este mai ridicată.

2. Din punctul de vedere al unui întreprinderi care își maximizează profitul, un proiect de investiții este rentabil atunci când :

- a. întreprinderea are lichidități suficiente pentru autofinanțarea acestui proiect;
- b. valoarea actualizată a proiectului este negativă;
- c. valoarea actualizată a proiectului este pozitivă sau egală cu zero;
- d. valoarea actualizată este egală cu zero.

3. Un proiect de investiții a cărui durată se întinde pe doi ani și care aduce încasări de 110 mil. u.m. în al doilea an, pentru un cost de 100 mil. u.m. în primul an, este rentabil dacă rata dobânzii în vigoare pe piață, este:

- a. egală cu 10 %;
- b. superioară sau egală cu 10 %;
- c. inferioară sau egală cu 10 %;
- d. mai mare de 10 %.

4. Alegeți răspunsul corect:

- a. toate tranzacțiile bursiere constituie aport de capital pentru întreprindere;
- b. deținătorul unui obligațiuni la o întreprindere este debitorul societății comerciale respective;
- c. emisiunea de obligațiuni de către o întreprindere îi permite acesteia să-și procure mijloacele financiare necesare realizării proiectelor sale investiționale;
- d. numai acțiunile obișnuite sunt surse de finanțare pentru întreprindere.

5. Între un joc care i-ar aduce 100 u.m. cu o probabilitate de 25 % și 100 u.m. cu o probabilitate de 75 %, și o plată imediată de 325 u.m., un adversar al riscului ar alege:

- a. 1000 u.m.;
- b. 325 u.m.;

c. 100 u.m.;

d. nu va alege nici una din situații, fiind adversar riscului.

6. Un titlu financiar pe termen lung poate fi vândut cu 1100 u.m. în cursul perioadei următoare. Dacă există un titlu similar, care are un randament de 10 %, care este prețul acetui titlu ?

a. 100 u.m.;

b. 1000 u.m.;

c. 1100 u.m.;

d. nu se poate determina.

7. Care este valoarea prezentă a sumei de 10000 u.m. peste un an, dacă rata dobânzii în vigoare pe piață este de 10 % ?

a. 11000;

b. 9999,91;

c. 9090,91;

d. nu se poate determina.

8. Posesorul unei obligațiuni de 10 ani de 2000 u.m. cu o dobândă de 10 %, prin creșterea ratei dobânzii la 11 %, este în situația:

a. unei pierderi de 10 u.m.;

b. unui câștig de capital de 181,82 u.m.;

c. unei pierderi de capital de 181,82 u.m.;

d. nici nu pierde, nici nu câștigă pentru că obligațiile au un risc mic.

9. Atunci când rata dobânzii scade de la 10 % la 9 % posesorul unei obligațiuni de 2000 u.m. pe 10 ani este în situația:

a. unui câștig de 181,82 u.m.;

b. unei pierderi de 180 u.m.;

c. unui câștig de capital de 20 u.m.;

d. unui câștig de capital de 222,22 u.m..

Capitolul 15

Alocări alternative piețelor

Piața și drepturile individuale.

Bunuri publice și eșecul piețelor.

Externalități. Costuri sociale.

Problema pasagerului clandestin.

Piața politică.

SECȚIUNEA A. Fundamente

15.1. Piața și drepturile individuale

Sintagma “**economie de piață**” este adesea înșelătoare când este utilizată pentru a caracteriza țările occidentale. Ea insistă într-adevăr, pe existența piețelor, dar lasă de o parte instituțiile care se întâlnesc în aceste țări.

Economia, ca știință a piețelor și instituțiilor legate de schimb, se fondează pe o structură bine definită a structurilor individuale, formulând totodată, enunțuri care explică ce se întâmplă, dacă se schimbă structura.

Esențial în această tradiție este analiza relațiilor de schimb între două persoane, relații care se pot desfășura în cadrul și limitele unei rețele de schimb - efective și potențiale - între două persoane.

Schimburile economice sunt înlesnite, dacă există un acord reciproc asupra drepturilor bine definite. Pentru aceasta este necesară prezența a două elemente:

- (1) Drepturile individuale trebuie să fie bine definite și non-arbitrare;
- (2) Drepturile individuale trebuie să fie cunoscute și acceptate de participanți.

Într-o economie unde drepturile după care acționează indivizii sunt clar definite și recunoscute, piața liberă permite eficacitatea maximă și libertatea individuală maximală.

Dacă drepturile individuale sunt precis definite și recunoscute de toate părțile, oamenii vor fi incitați la schimbul liber al bunurilor și serviciilor divizibile, adică al bunurilor și serviciilor care pot fi în întregime divizate între indivizi

distincții sau grupuri mici. Acest fapt înseamnă că, în comportamentul lor, indivizii sunt motivați de interesul personal, făcând să apară, mai mult sau mai puțin spontan, piețele, în marele avantaj al tuturor membrilor comunității.

Caracteristica esențială a pieței o constituie existența contractului între două persoane, ceea ce permite reducerea la minim a costului tranzacției. Prin contract, schimbul este realizat, atunci când există condițiile ca el să aibă loc și este necesar numai consimțământul celor două persoane. În plus faptul că, schimbul dintre cele două persoane aparține unei rețele de opțiuni alternative, înlesnește acordul.

În principiu, în cazul bunurilor și serviciilor private sau divizibile, drepturile de proprietate trebuie să fie stabilite pentru ca piețele să apară și să domine alocarea resurselor cu o eficiență acceptabilă și să poată opera o oarecare repartitie a avantajelor între părți însă, fără a pune însă problema repartiției dotărilor inițiale și a talentelor.

Eficacitatea schimbului depinde de delimitarea și definirea drepturilor individuale și acestea apar evidente în cazul bunurilor private. Într-o economie, structura bunurilor nu se limitează însă numai la bunurile private, după cum necesitatea unui acord comun asupra definirii structurii drepturilor nu se limitează numai la drepturile individuale relative la bunurile private. Dacă se încearcă o similitudine între echipamentele colective și o alegere socială, un acord asupra limitelor permisivității folosirii acestor bunuri nu diferă, în fond, de un acord reciproc despre limitele posesiunilor private. Un cumpărător recunoaște, de exemplu, că vânzătorul este proprietarul bunurilor pe care le vinde, după cum recunoaște și dreptul de a folosi străzile orașului, drept pe care îl respectă amândoi și, nimic din toate acestea nu sugerează o contestare. Ei utilizează amândoi lucrurile cu acces liber și aceasta fără un conflict manifest, pentru că ei recunosc și acceptă amândoi acest drept; sau dacă, un astfel de drum este "privat", pentru că unul dintre ei deține asupra acestui echipament un titlu legal care comportă dreptul exclusiv, celălalt va respecta mențiunea: "Trecerea interzisă, proprietate privată". Conflictele nu se nasc din atribuirea unuia sau altuia din drepturi, ci din dezacordul sau incertitudinea apărută în legătură cu suspiciunea legalității atribuirii.

Principiul cuprinde numeroase aspecte ale comportamentului uman, dacă acesta este considerat în general economic și dacă tratează formal relațiile de schimb.

Stabilitatea socială cere, evident, adoptarea unei structuri a drepturilor individuale, indiferent dacă aceste drepturi privesc folosirea echipamentelor colective, formele comportamentului uman interpersonal sau bunurile private exclusive și indiferent dacă respectul lor este impus din exterior sau din interior.

Astfel, dacă presupunem că într-o economie toate bunurile rare ar fi, ori bunuri private pure, ori bunuri publice pure, atunci caracterul public al bunurilor publice ar coincide exact cu comunitatea în întregime sa. Există, însă situații

când numeroase bunuri sunt "publice" sau "colective" pentru un număr determinat de consumatori, dar care devin bunuri rivale când numărul consumatorilor crește. Dimensiunea grupului de consumatori, care răspunde criteriului de eficacitate poate fi inferioară numărului total de membri ai comunității, fără să afecteze problema inițial. Esențial, în acest context, este "**contractul social**", definit (în sensul dat de J. Buchanan) ca un ansamblu de negocieri implicând toți membrii comunității date. Teoretic, acest "contract social", poate avea două nivele:

- **Contract constituțional**, atunci când un acord reprezintă o atribuire a drepturilor individuale;

- **Contract post - constituțional**, atunci când indivizii se înțeleg asupra cantităților și costurilor bunurilor colective consumate.

Fundamental, în teoria modernă a bunurilor publice sau a bunurilor de consum colectiv, este demonstrarea că piețele nu conduc la apariția și producția unor rezultate eficiente, atunci când acordurile potențiale cer achiziționarea unor bunuri de către mai mult de două persoane simultan. Ca atare, nici un element care explică eficacitatea piețelor bunurilor private nu se regăsește în modelul piețelor bunurilor publice pure. Costurile tranzacțiilor sunt cu atât mai ridicate, cu cât este mai mare numărul persoanelor implicate în aceeași tranzacție sau în același schimb, iar în acest număr ridicat tinde să elimine, prin el însuși, alternativele disponibile ale participanților.

15.2. Bunuri publice și eșecul piețelor

Din mulțimea bunurilor publice, în scopul continuării analizei enunțate anterior, reținem bunurile publice pure.

Diversitatea bunurilor publice pure, face dificilă o definire exactă a lor dar nu imposibilă.

În general, **bunurile publice** sunt definite drept acele bunuri care sunt oferite în cantitate identică unui ansamblu de consumatori.

Bunurile publice sunt furnizate de puterile publice, în speță de administrații, având un tip specific de finanțare. Așa, de pildă, administrațiile locale furnizează străzile și trotuarele într-un număr oarecare și de o calitate oarecare disponibile pentru toată lumea.

Furnizarea bunurilor publice de către stat se justifică prin ceea ce economiștii au numit "eșec al piețelor".

În general, "**eșecul piețelor**" desemnează situațiile în care piețele libere nu conduc la o alocare eficientă a resurselor, generând fie intervenția corectoare a statului, fie crearea unei piețe care să absoarbă deficitul de piață. Dacă statul nu construiește drumuri și poduri, nici o persoană particulară nu o va face. Proprietarii pot beneficia însă, de un quasi-monopol pe un traseu, deși poate străzile sunt prost întreținute. Absența statului în această situație este nefastă, după cum la fel de nefast poate fi excesul său.

Cele mai cunoscute situații de eșec al piețelor sunt:

- **Monopolul:** atunci când există un singur producător al unui bun sau al unui serviciu, nivelul producției este sub cel eficient social, iar prețul este mai ridicat. În acest caz, producătorul și consumatorii nu reușesc să ajungă la un acord reciproc avantajos în ceea ce privește repartitia câștigului social, care ar rezulta din creșterea volumului producției;

- **Externalitățile:** există cazuri când prețurile pieței nu reflectă în întregime costurile sau beneficiile aferente producției sau consumului. Astfel de costuri sau beneficii sunt externe, deoarece sunt asociate unei terțe părți, și nu vânzătorului sau cumpărătorului;

- **Bunurile de folosință comună:** anumite bunuri ca unele resurse naturale (mările și oceanele, aerul, pășunile comune etc) nu sunt în proprietatea unui singur agent economic, astfel încât serviciile de producție se utilizează în comun;

- **Bunurile publice:** bunuri a căror utilizare de către un agent economic nu exclude disponibilitatea pentru consumul oricărui agent economic.

Complexitatea și diversitatea situațiilor de eșec al pieței impun o analiză diferențiată și nuanțată al fiecărui caz în parte. Reținem, pentru ceea ce interesează tema noastră, cauzele eșecului piețelor în cazul bunurilor publice, cauze care conduc la alocări alternative piețelor.

Indivizibilitatea deosebește bunul public de bunul privat. Indivizibilitatea se referă la indivizibilitatea ofertei și indivizibilitatea utilizării bunului public:

- **Indivizibilitatea ofertei bunului public.** De exemplu, în cazul amenajării bazinului unui râu și unde construcția sa costă scump, prin practicarea unei taxe, cheltuielile se răsfrâng asupra utilizatorilor. Singura problemă care poate să apară este cea a mărimii tarifului practicat. În plus, spre deosebire de piață, în cazul ofertei bunurilor publice, un consumator în plus sau în minus, nu schimbă costul total, ceea ce înseamnă un cost marginal nul. Acest lucru semnifică însă că nu poate fi tarifată folosirea. Din acest motiv, puterea publică are în sarcină așezările și întreținerea lor, care au aspectul unor resurse naturale la care accesul este liber;

- **Indivizibilitatea folosirii** corespunde situațiilor când este imposibilă excluderea unui beneficiar de la producție. Astfel, apărarea națională este prezentată drept principala acțiune a statului și care este un caz pur de indivizibilitate. Atunci când se pregătește o armată pentru apărarea teritoriului, toată lumea beneficiază de ea, fără să ceară acest lucru și fără să plătească pentru el. Se recurge în acest mod la o producție administrată, finanțată indirect prin fiscalitate, donații sau cotizații. Alte bunuri publice, cum sunt podurile, de exemplu, pentru care accesul este greu controlabil, fac aproape imposibilă excluderea unui beneficiar potențial de la producție.

Noțiunea de indivizibilitate constituie un element important pentru înțelegerea eșecurilor piețelor, dar aplicarea sa necesită două precizări:

(1) Indivizibilitatea bunului sau serviciului public nu se confundă cu indivizibilitatea utilizării lui. Podul este un bun indivizibil din punct de vedere al ofertei, dar folosirea sa este împărțită între utilizatori. Utilizatorii pot fi identificați și taxați. O emisiune TV este un serviciu indivizibil din punctul de vedere al ofertei, dar ai cărei utilizatori nu pot fi puși să plătească pentru că nici un utilizator nu-i împiedică pe ceilalți să urmărească emisiunea. Pentru acest caz de bun public nu apare saturarea, ca în cazul unui produs. Cu toate acestea, în cazul emisiunii TV identificarea utilizatorilor este posibilă prin codare - decodare contra plată;

(2) În afara cazurilor de indivizibilitate extremă: podul (indivizibilitatea ofertei) sau apărarea (indivizibilitatea utilizării) există o mulțime de situații hibride cu divizibilitate parțială. În plus, în domeniile unde costurile fixe sunt importante, cum ar fi în producția și distribuția de energie electrică sau de gaze, transportul în comun, telecomunicații, indivizibilitatea nu este suficientă pentru a justifica producția publică. Aceste situații ridică o chestiune extrem de delicată, și anume, finanțarea.

Exigențele pieții conduc la o serie de curențe: pentru toate serviciile unde tariful folosirii nu este posibilă tehnic (apărare, poliție) sau politic (școli, drumuri) veniturile trebuie asigurate din prelevări obligatorii. Acest lucru se poate realiza prin alegeri fiscale, care definesc contribuția diferențiată a fiecăruia.

15.3. Externalități

Noțiunea de efect extern sau externalitate a fost introdusă în teoria economică la începutul secolului nostru de A. Marshall. Efectele externe, ca poluarea sau noxele, reprezintă ilustrări, deseori folosite, ale faptului că agenții economici în alegerile lor nu sunt independenți, ci interdependenți, iar piața este ocolită.

Efectele externe sunt definite drept acele situații, în care consumul sau producția unui bun sau serviciu de către un agent economic, modifică funcția de utilitate sau de producție a unei persoane sau a mai multora.

Caracteristica fundamentală a externalităților este faptul că existența bunurilor care interesează indivizii nu sunt vândute pe piață.

A. Externalitățile pot fi de consum sau de producție:

- O situație economică implică o **externalitate de consum** dacă un consumator se preocupă direct de producția sau consumul unui alt agent economic. De exemplu, o persoană, care dorește să se odihnească, va fi preocupată de zgomotele străzii, iar o persoană doritoare de aer curat va avea preferințe precise față de poluare sau fumat;

- O situație este o **externalitate de producție**, când posibilitățile de producție ale unei întreprinderi sunt influențate de alegerile altei întreprinderi sau de un consumator. Astfel, o întreprindere de pescuit, va fi preocupată de cantitățile de poluant deversate în zona sa de pescuit, pentru că acestea din

urmă îi influențează negativ cantitățile pescuibile. După cum, o întreprindere de filtrare și de purificare a apei va fi la fel de preocupată de cantitățile de poluanți deversați din râurile care-i servesc drept sursă de apă.

B. După sensul lor, se deosebesc externalități pozitive și externalități negative:

- **Externalitățile negative**, de consum sau de producție, sunt cele de tipul poluării atmosferice și fonice;

- **Externalitățile pozitive**, de tipul celebrului exemplu introdus în teoria economică de J. Meade: apicultorul și proprietarul unei livezi. Albinele vor da mierea din florile arborilor, iar pomii datorită polenizării, vor da mai multe fructe.

Clasificarea este relativă deoarece o externalitate negativă poate fi profitabilă pentru beneficiarul ei. O uzină din apropierea unor așezări, va fi profitabilă locuitorilor prin numărul locurilor de muncă pe care le creează, chiar dacă, nu prin intenție, este și poluantă.

C. Din punct de vedere operațional, se disting:

- **Externalități monetare**, în sensul dat de A. Marshall. Acestea reflectă modificările directe ale prețurilor unei firme în amonte sau în avalul activităților sale. De exemplu, într-o localitate unde cererea de muncă este mică, apare o altă firmă care oferă un preț al muncii superior celui existent. Prin acest fapt, ea obligă firmele existente să crească salariile pentru a-și putea păstra salariații;

- **Externalitățile tehnologice**, desemnează acele efecte care iau inițial forme non-monetare și care în aparență privesc firmele. Este cazul poluării pânzelor freatice sau perturbărilor provocate de construcția metroului. Se observă, că deși sunt numite tehnologice, aceste externalități au dimensiuni financiare, dar ele nu sunt ușor sesizabile, iar cei care suportă costul, dacă vor nu au decât să-l determine.

D. După o altă tipologie propusă de A. Bonnafeus, externalitățile pot fi deosebite pe patru nivele, de la producător și consumator până la biosferă, interesând deopotrivă bunurile de piață și bunurile non-piață:

- (1) **Externalități de tip marshallian**, localizate în sfera bunurilor de piață, în amonte sau în aval de firmă;

- (2) **Externalități produse de substanțe dăunătoare** care obligă deseori intervenția publică;

- (3) **Efecte externe inter-individuale**, cum ar fi timpul pierdut într-o stație așteptând autobuzele care întârzie sau cum ar fi zgometele;

- (4) **Efecte externe asupra biosferei și mediului înconjurător.**

Tipurile de externalități relevă și dificultățile măsurării lor prin bani, dar și paradoxul creat de deficitul pe piață: deși se schimbă bunuri, nu se tranzacționează nimic.

Modalitățile de internalizare a efectelor externe sunt construite, în principiu, pe ideea acordării unui echivalent bănesc, care se reintroduce în calculul economic al agenților. Diversitatea efectelor externe face imposibilă o singură

metodă de evaluare a pagubelor (în cazul efectelor externe negative) sau a avantajelor (în cazul celor pozitive), însă adevărata problemă apare în legătură cu plata costului monetar de către cel ce produce efectele externe. Este clar că piața nu poate face acest lucru, iar rolul de a corecta piața sau a o suplini acolo unde lipsește revine instituțiilor, și în primul rând statului.

15.4. Costuri sociale

Logica pieței are avantajul că obligă agenții economici să-și arate preferințele, adică dispoziția lor de a plăti producția și consumul bunurilor și serviciilor private sau publice, cea ce duce la apariția efectelor externe negative care nu se integrează în piață, dar care corespund unui cost pentru colectivitate, numit cost social. (Figura 15.1.).

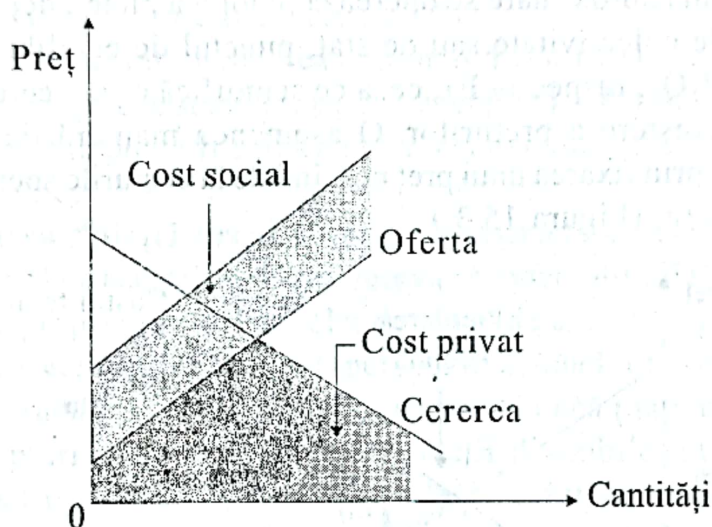


Figura 15.1. Cost social și cost privat

Costul social reprezintă un element neluat în calcul de piață și suportat de o parte sau de toată colectivitatea.

În general, producătorii și, deopotrivă, consumatorii bunului care stă la originea producerii efectului extern nu suportă direct consecințele. Cu toate acestea o parte sau toți oamenii văd cum utilitatea lor descrește. Cel mai elocvent exemplu îl constituie utilizarea autoturismelor. Producătorii și utilizatorii de automobile nu țin cont decât de costurile lor private; dar cei care respiră gazele de eșapament sunt pietonii, cei riverani arterelor de circulație care suportă zgomotele, poluarea atmosferică etc. Cu alte cuvinte, punctul de echilibru realizat spontan pe piață și care pornește de la costurile private nu este un punct optimal, pentru că nu permite o bună alocare a resurselor. Apare astfel, necesitatea unei altfel de alocări, alternative pieței, prin care cantitățile schimbate din factorul dăunător să conducă la reducerea costului social. Așa cum reiese din Figura 15.2., punctul de echilibru se situează pe dreapta costului total, și nu pe dreapta ofertei.

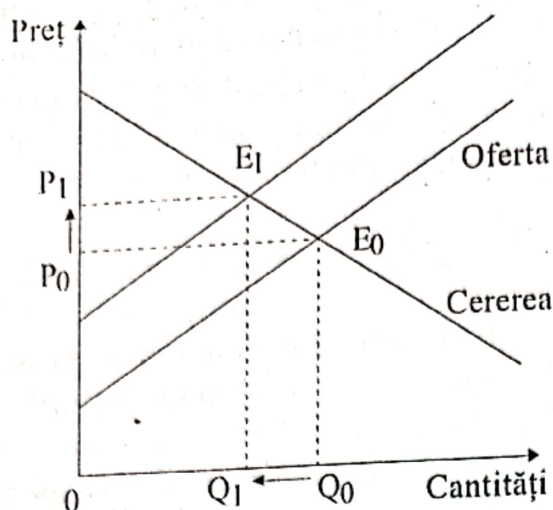


Figura 15.2. Costul social și optimul

Într-o primă aproximare se operează în logica pieței, deplasând, printr-o măsură luată de colectivitate sau de stat, punctul de echilibru de la P_0Q_0 , respectiv E_0 , în P_1Q_1 , respectiv E_1 , ceea ce semnifică o reducere a cantităților schimbate și o creștere a prețurilor. O asemenea manieră de modificare a echilibrului pieței prin fixarea unui preț pornind de la costurile sociale, necesită o repartiție a acestora. (Figura 15.3.).

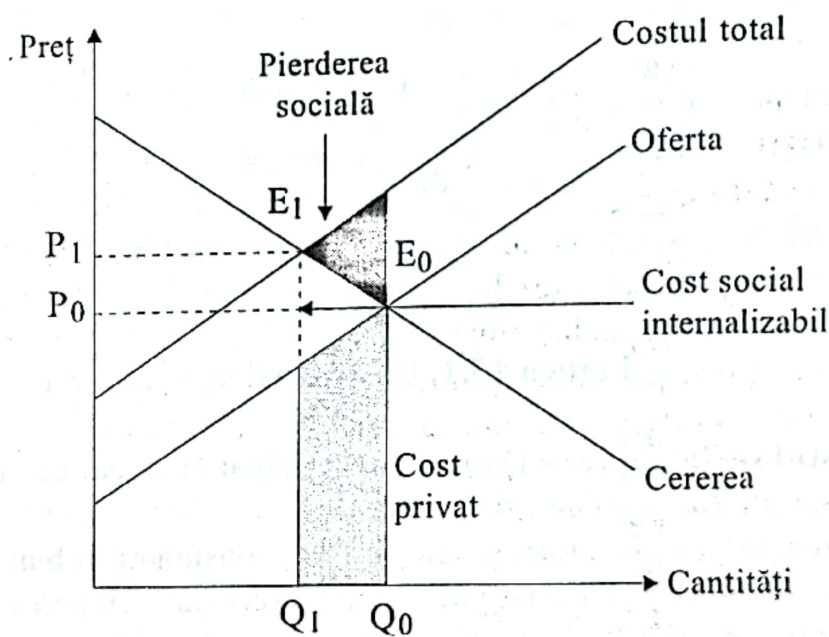


Figura 15.3. Componentele costului social

Pentru a înțelege internalizarea este necesară precizarea diferenței între punctul de echilibru al pieței și punctul optimal, care ia în considerare costul social. După cum se observă din Figura 15.3., atunci când se trece de la P_1Q_1 la P_0Q_0 costul total se descompune în:

- **costul privat** suportat de producători pentru oferta adițională
- **costul social internalizabil**, care corespunde surplusului consumatorilor și producătorilor

➤ **pierderea socială** sau partea din costul social excedentară surplusului consumatorilor și producătorilor.

Plasarea în punctul optimal evită pierderea socială excedentară avantajelor (consumatorilor sau producătorilor), avantaje rezultate din limitarea creșterii schimburilor cu bunul creator de efecte externe negative. Utilizatorilor, dar și producătorilor li se poate cere să plătească o sumă echivalentă costului internalizabil. Aceasta nu acoperă însă decât o parte a costului social, care este parțial internalizabil.

Preferabilă este plasarea în punctul optimal, folosindu-se diferite metode:

➤ **Poluator - plătitor:** se realizează printr-o măsură administrativă, care fixează prețul la un nivel superior, limitând oferta și taxând producătorii;

➤ **Principiul subsidiarității:** potrivit acestei metode, un întreprinzător privat, provenind dintre utilizatori, propune o indemnizație plătită producătorilor pentru ca aceștia să accepte reducerea ofertei;

➤ **Taxa Pigou:** internalizarea externalităților negative printr-un sistem corespunzător de impozite și subvenții. În concepția lui Pigou un impozit asupra activităților poluante poate fi combinat cu o subvenție pentru cei care suportă efectele externe negative;

➤ **Crearea "pieței drepturilor de proprietate" sau soluția Coase.** Ideea fundamentală a acestei concepții relevă că externalitățile provin din faptul că drepturile de proprietate nu sunt clar definite, de exemplu, pentru liniște sau pentru puritatea aerului. În această perspectivă, dacă efectele externe sunt semnale ale degradării dreptului de proprietate și dacă piața nu permite decât schimbarea drepturilor asupra bunurilor private, divizibile și exclusive, atunci costul social nu este decât o degradare a dreptului de proprietate privată. Argumentația este susținută de viziunea juridică asupra problemei- un drept de proprietate este efectiv când există posibilitatea transferabilității, adică a vânzării lui și a exclusivității, adică absența interferenței efectelor externe. Ca urmare, R. Coase propune taxarea utilizării proprietății și pentru aceasta crearea unei piețe; un drept de proprietate trebuie să fie exclusiv, cum este cazul oricărui bun privat, și el trebuie transferat numai prin intermediul pieței; aceasta fiind singurul mijloc de a-l evalua. Piața și proprietatea sunt în acest caz nedisociabile și se susțin reciproc. Concluzia care se impune justifică piața drept cel mai bun mijloc de definire și apărare a proprietății. Și reciproc, proprietatea privată reprezintă singurul sistem instituțional care permite o alocare eficientă a resurselor. În această viziune, statul trebuie să faciliteze crearea "pieței drepturilor de proprietate", inițiind și dezvoltând tarife pentru utilizările în aparență gratuite.

15.5. Problema pasagerului clandestin

Pentru a explica ceea ce distinge fundamental comportamentul în schimburile bunurilor publice de comportamentul în schimburile private, adesea se invocă **“problema pasagerului clandestin”**.

În schimbul simplu dintre două persoane, care are ca obiect un bun divizibil, fiecare parte știe despre dependența directă a comportamentului partenerului său de propriul său comportament. Dacă două persoane posedă două bunuri private diferite și dacă una dintre ele dorește bunul celuilalt, ea știe că poate intra în posesia lui plătiind un preț monetar sau cedând celălalt bun. Persoana respectivă nu se va gândi nici un moment să procedeze altfel, fără ca partea cealaltă să nu invoce dreptul său de proprietate. Comportamentul este însă radical diferit într-un schimb sau într-un contract privitor la bunurile publice. Dacă mai multe persoane doresc un bun non-exclusiv, cum ar fi, de exemplu, rețeaua de canalizare a unui oraș, se poate afirma că fiecare membru al comunității știe că echipamentul îi este profitabil, dacă și costurile aferente sunt repartizate în mod egal între toți membrii comunității. Situația fiecărui locuitor va fi cu atât mai avantajoasă cu cât plata este făcută de alții, chiar dacă locuitorii orașului nu vor plăti nici o contribuție. Fiecare persoană este înclinată să se abțină de la vreo acțiune în măsura în care crede că prin comportamentul său nu exercită nici un efect asupra celorlalți participanți la interacțiunea socială. Fiecare persoană este incitată să devină un “pasager clandestin”, adică să obțină avantajele unui bun sau unui serviciu colectiv consumat, fără să contribuie în mod real la finanțare.

“Pasagerul clandestin” reflectă un fapt evident: întotdeauna este preferabil să dispui de un bun gratuit, decât plătit. Soluția unui astfel de risc poate fi oarecum contracarată prin definirea clară a drepturilor de proprietate, anulând indivizibilitatea. Așa se explică, taxele pe autostrăzi, taxele la poduri și tunele, plaje, parcuri etc.

15.6. Piața politică

În societățile democratice, rolul statului a crescut considerabil în a doua jumătate a secolului nostru, în legătură, în primul rând cu politica bugetară. Sporirea ponderii statului s-a datorat, în bună parte, și convingerii unor economiști influenți, că statul poate corecta imperfecțiunile pieței și eșecurile piețelor. În ultimul timp, această convingere s-a diminuat pe măsură ce se evidențiază tot mai mult paradoxul intervenției statului: dacă statul intervenea pentru a corecta imperfecțiunile pieței, rezultatele ar fi trebuit să fie mai bune decât rezultatele pieței imperfecte. În seria unor astfel de rezultate semnificative sunt deficitele bugetare, normele impuse de către stat și transformate într-o povară pentru economia particulară, revendicarea unor sume cât mai mari de bani din fondurile cheltuite de stat pentru categoriile cu interese specifice.

J. Buchanan și T. Tullock au impus un nou mod de analiză a comportamentului statului prin teoria alegerii publice.

Teoria alegerii publice a fost generalizată prin utilizarea conceptului de **piață politică**, adică printr-o manieră de a reprezenta funcționarea statului și a democrației ca o vastă piață unde alegerile constau într-un fel de schimb între promisiunile de intervenție guvernamentală și voturi.

Raționamentul este relativ simplu: într-o democrație cetățenii - consumatori își exprimă alegerile lor asupra bunurilor publice prin votul lor, iar reprezentanții aleși nu au alt obiectiv decât re alegerea lor. Ceea ce se caută a se maximiza este numărul electorilor. Reprezentanții aleși promet fidelitate în transmiterea dorințelor celor ce i-au mandatat. Dar este suficient să se admită că unii alegători sunt insensibili la ideologii și la charismă și că nu votează decât în funcție de avantaje și costuri economice, deci pentru programe politice, ca să se degaje o cerere rațională de bunuri publice. Această modalitate trebuie dublată de gândirea incidențelor pe care le pot provoca "imperfecțiunile" pieții politice asupra luării deciziilor publice.

Teoria este construită pe o idee apreciată ca fiind în esență simplă, dar extrem de controversată. Astfel, funcționarii statului sunt indivizi raționali și conștienți de propriile lor interese, indivizi ale căror acțiuni pot fi înțelese prin examinarea stimulentele legate de exercitarea funcției lor. Statul, înseamnă oameni ca oricare alții, cu calitățile lor, cu ambițiile lor, cu slăbiciunile și pasiunilor lor, dar ei sunt oameni ale căror analize și decizii nu pot fi subordonate intereselor personale care-i motivează, așa cum de fapt și cere mediul insituațional unde sunt așezați.

Între realitate și dorință apare principalul aspect al problemei: statul nu corectează în mod necesar erorile și s-ar putea chiar să le agraveze. Pe de altă parte, alegătorii, politicienii și funcționarii de stat s-ar putea să vrea ca acțiunile lor să reflecte "interesul public", dar această dorință este numai unul dintre stimulentele numeroase și s-ar putea să fie eclipsat de ponderea mai mare a altora.

Modul acesta de a privi oamenii pe piața politică este similar celui în care oamenii privesc oamenii în cadrul pieței private, unde ei poartă în întregime răspunderea pentru deciziile lor. În sectorul de stat, oamenii sunt la fel de raționali și motivați de interese personale, dar deciziile se iau în colectiv, iar stimulentele și răspunderile sunt altele. Legea fiind un bun public, funcționarul de stat nu are un interes personal deosebit care să-l determine să se intereseze dacă statul cheltuie banii în mod eficient și chibzuit. Rezultatul acestui sistem de stimulente este că aparatul de stat tinde să devină prea mare, întreținerea lui devenind din ce în ce mai costisitoare. Interesul cetățenilor și al generațiilor viitoare este permanent ignorat în favoarea unor categorii de oameni care promet să fie de ajutor în următoarea campanie electorală.

Alegătorul, cetățeanul cu drept de vot este o persoană rațională și motivată de interese personale, dar care, de multe ori, nu are interes să voteze.

Absența electoratului de la vot este un act rațional. Alegătorul poate profita astfel de timpul său, rezolvându-și un interes imediat, decât să decidă pe care dintre candidați să-l voteze. Astfel, alegătorul ignorant în mod rațional, nu poate exercita un control prea mare asupra grupurilor de interese specifice. Pe de altă parte, politicienii acționează într-un mediu caracterizat printr-o concurență acerbă.

Pentru a-și asigura șansele de a fi realeși, ei au nevoie de bani pentru cheltuielile din campania electorală și numai grupurile cu interese specifice, cele care beneficiază direct și imediat de pe urma unor cheltuieli făcute de stat, au interes să le furnizeze fondurile necesare. În consecință, apare firesc ca politicianul să acorde o atenție deosebită acestor categorii de cetățeni, dar nefiresc să ignore pe toți ceilalți, din banii cărora va fi plătit.

Modelul pieței politice continuă într-o manieră modernă interesul constant al economiștilor pentru teoria deciziei politice.

SECȚIUNEA B: Chestionar

1. Care este legătura dintre piață și drepturile individuale ?
2. Arătați necesitatea definirii și atribuirii clare a drepturilor de proprietate.
3. Căutați exemplu de efecte externe, altădată ignorate, iar astăzi analizate.
4. Care sunt domeniile unde se pot crea astăzi o piață a drepturilor de proprietate ?
5. Pornind de la noțiunea de “pasager clandestin”, găsiți situații din economie pentru exemplificare.
6. Încercați o clasificare a externalităților.
7. Ce se înțelege prin “eșec al piețelor” ?
8. Cum se formează costurile sociale ?
9. Care sunt modalitățile de internalizare a efectelor externe ?
10. Care sunt argumentele economice pentru a demonstra existența pieței politice ?
11. Dacă drepturile de proprietate sunt precis definite poate fi eliminată problema externalităților ?
12. Care sunt tipurile de externalități cunoscute ? Exemplificați-le.
13. Căutați exemple de efecte externe, altădată ignorate, iar acum luate în considerare.
14. Care sunt domeniile unde se poate crea astăzi o piață a drepturilor de proprietate ?
15. Deși măsurarea costurilor sociale este extrem de delicată, căutați exemple care să arate că ele pot fi modificate substanțial în urma protestelor colective.

16. În cazul unei activități publice se poate aplica logica privatizării ?
17. "Eșecul pieții" constituie un posibil argument în favoarea intervenției masive a statului în economie ?
18. Care sunt metodele cele mai cunoscute de internalizare a efectelor externe ?

SECȚIUNEA C: Teste grilă

1. **Caracteristicile bunurilor colective implică în mod necesar:**
 - a. aceste bunuri sunt produse de întreprinderi naționalizate;
 - b. încasările din vânzarea acestor bunuri permit finanțarea producției lor;
 - c. autoritățile publice furnizează aceste bunuri gratuit;
 - d. costul furnizării acestor bunuri pentru un consumator suplimentar este nul.
2. **Externalitățile pozitive există pentru o întreprindere atunci când:**
 - a. unul dintre furnizorii săi își diminuează prețurile;
 - b. statul micșorează impozitul asupra societăților;
 - c. guvernul decide să îmbunătățească căile de acces spre această întreprindere;
 - d. întreprinderile introduc în producție o nouă descoperire tehnologică.
3. **Costul social reprezintă:**
 - a. impozitele plătite statului de contribuabili;
 - b. un cost non-monetar;
 - c. amenzi aplicate poluatorilor industriali;
 - d. un cost non - piață, suportat de toți membrii comunității.
4. **Efectele externe rezultă din:**
 - a. relațiile economice externe;
 - b. vânzarea - cumpărarea bunurilor publice;
 - c. interdependențele dintre alegerile agenților economici;
 - d. erorile politicilor fiscale.
5. **Indivizibilitatea bunurilor publice se referă la faptul că:**
 - a. sunt produse în cantități limitate;
 - b. sunt puse la dispoziția consumatorilor gratuit de către stat;
 - c. oferta lor este indivizibilă;
 - d. utilizatorii sunt indentificați cu dificultate.

- 6. Autoritatea publică este principalul furnizor de bunuri publice pentru că:**
- a. statul cunoaște cel mai bine nevoia socială;
 - b. statul are cei mai buni specialiști în economie;
 - c. există eșecuri ale piețelor în materie de bunuri publice;
 - d. statul are monopol în producerea bunurilor publice.



Capitolul 16

Venitul, consumul și investițiile

Indicatorii macroeconomici. Consumul și investițiile.

SECȚIUNEA A. Fundamente

16.1. Indicatorii macroeconomici

Activitățile economice ce se desfășoară în cadrul unei economii naționale se concretizează într-o gamă variată de bunuri și servicii. Evaluarea acestora sub aspect fizic sau valoric se realizează cu ajutorul indicatorilor economici.

Indicatorul economic constituie expresia numerică a laturii cantitative a fenomenelor și proceselor economice în anumite condiții de spațiu și timp. El permite evidențierea acestor fenomene și procese sub aspect cantitativ, structural și calitativ, ca și interdependențele dintre diferitele subsisteme ale economiei naționale.

În funcție de nivelul pentru care se calculează acești indicatori, pot exista **indicatori micro și macroeconomici**. Dacă primii măsoară rezultatele economice la nivelul agentului economic individual, ultimii exprimă performanța la nivelul ansamblului economiei naționale. Punctul de plecare în determinarea indicatorilor macroeconomici îl reprezintă cei microeconomici.

Indicatorii sintetici cei mai folosiți în calculele macroeconomice sunt **produsul intern brut (PIB), produsul național brut (PNB), produsul intern net (PIN), produsul național net (PNN), venitul național (VN)**. În mod frecvent analiza macroeconomică face apel și la calculul altor indicatori, exprimați tot valoric și a căror mărime este condiționată nu numai de rezultatele activității corespunzătoare perioadei de calcul ci și de o serie de procese legate de veniturile din afara economiei sau de politica fiscală, de protecție socială, etc. În rândul acestora se pot aminti venitul disponibil al economiei și venitul personal.

Indicatorii rezultativi ai economiei naționale pot fi evaluați atât în prețurile pieței cât și în prețurile factorilor, după cum includ sau nu impozitele (taxele) indirecte.

16.1.1. Produsul intern brut

Produsul intern brut este considerat adesea drept cea mai bună măsură statistică a performanței unei economii. El exprimă valoarea de piață a bunurilor

finale produse de agenții economici care acționează în interiorul țării în cursul unei perioade date.

* Când vorbim de bunurile finale, avem în vedere produsele și serviciile realizate în cursul perioadei de calcul și care nu mai sunt folosite pentru producerea altor bunuri. În cazul în care acestea vor face obiectul utilizării într-un proces de producție ulterior vorbim de producție intermediară.

Faptul de a nu reține în calculul PIB aceste bunuri intermediare permite evitarea dublei înregistrări și deci obținerea unei imagini deformate a rezultatelor macroeconomice. Bunurile finale, reținute în calculul PIB, sunt destinate a intra direct în consum, fiind vândute consumatorilor finali.

Exprimarea valorică a PIB, și de fapt a tuturor indicatorilor macroeconomici, reprezintă unica posibilitate de însumare a bunurilor eterogene realizate în cadrul economiei naționale.

Presupunem, pentru simplificare, o economie în care se produc doar două bunuri diferite 1 și 2, în cantitățile q^1 și q^2 și vândute la prețurile p^1 și respectiv p^2 . Valoarea producției realizate în cursul anului se obține prin însumarea valorilor aferente fiecărui bun în parte.

$$PIB = p^1 q^1 + p^2 q^2$$

iar în cazul general, pentru o economie cu n bunuri $PIB = \sum_{i=1}^n p^i q^i$

Calculul PIB se realizează, în general, pornind de la trei metode:

- metoda valorii adăugate
- metoda cheltuielilor sau a utilizării producției finale
- metoda veniturilor

(1) Metoda valorii adăugate

În esență, această metodă constă în calculul valorii adăugate brute obținute în unitățile din interiorul țării și agregarea lor pe ramuri și pe ansamblul economiei naționale. Pentru obținerea valorii adăugate brute se recurge la scăderea din valoarea producției a consumului intermediar. Presupunem un bun 1 realizat la un moment dat și vândut în cursul perioadei la prețul de 1000 u.m. Acest bun considerăm că este folosit pentru producerea altui bun vândut ulterior la prețul de 2000 u.m. Cum PIB include doar valoarea bunurilor finale, rezultă că doar ultimul produs va fi inclus în PIB, nu și primul. Valoarea PIB va spori în consecință cu 2000 u.m.

Calculul PIB se poate realiza pornind de la valoarea adăugată în fiecare moment al producției. Dacă considerăm pentru primul produs valoarea adăugată de 1000 u.m. (nu există consum intermediar), valoarea adăugată în cazul celui de-al doilea produs devine 1000 u.m. (2000 - 1000). Suma valorilor adăugate, se observă, este egală cu valoarea bunurilor finale (2000).

În concluzie PIB poate fi considerat drept valoarea adăugată totală a tuturor firmelor dintr-o economie națională.

(2) Metoda cheltuielilor

Această metodă constă în însumarea tuturor cheltuielilor efectuate în cadrul unei economii naționale pentru achiziționarea de bunuri materiale și servicii la prețurile pieței mai puțin cele privitoare la bunurile și serviciile importate.

Din această perspectivă PIB va include în structura sa consumul privat (C), investițiile brute (I), cheltuielile guvernamentale sau consumul public (G) și exportul net (E_n).

Consumul privat sau consumul personal exprimă cheltuielile de consum ale menajelor ocazionate de achiziționarea bunurilor materiale și serviciilor destinate satisfacerii nevoilor acestora. Din punct de vedere al naturii bunurilor de consum, acestea cuprind bunuri durabile, non-durabile și servicii. Bunurile durabile sunt cele a căror folosire se realizează pe parcursul unei perioade îndelungate (de exemplu echipamente electronice). Bunurile non-durabile sunt cele folosite de regulă pentru o perioadă scurtă de timp (de exemplu alimentele sau articolele de îmbrăcăminte). Serviciile se referă la prestațiile efectuate de indivizi sau firme în favoarea consumatorilor.

Investițiile se referă la achiziționarea de bunuri pentru utilizări viitoare. Această componentă a PIB include la rândul său următoarele categorii de investiții:

- investiții menite să sporească capacitățile de producție existente (formarea netă de capital);
- investițiile destinate înlocuirii capitalului fix uzat (investiția de înlocuire);
- valoarea de piață a locuințelor nou construite;
- modificarea stocurilor anuale de materii prime, materiale, combustibili, produse finite etc.

Însumarea acestor elemente reprezintă investițiile brute sau formarea brută de capital.

Cheltuielile guvernamentale sau consumul public se referă la cheltuielile administrației centrale și locale pentru achiziționarea de bunuri și servicii. Cheltuielile guvernamentale nu includ plățile de transfer către indivizi precum prestațiile de securitate socială. Acestea reprezintă realocări ale venitului existent, nefiind efectuate în schimbul unor bunuri sau servicii.

Exportul net surprinde relațiile de schimb cu alte țări. Se calculează scăzând din valoarea bunurilor și serviciilor exportate către agenții economici aparținând altor țări valoarea bunurilor și serviciilor furnizate de aceștia, deci importurile.

(3) Metoda veniturilor

Această metodă constă în agregarea veniturilor agenților economici din activitatea economică și din patrimoniu. În acest sens în calculul PIB sunt incluse salariile reprezentând recompensarea muncii, profitul ce revine întreprinzătorilor și veniturile din proprietate, precum rente și dobânzi. La acestea se adaugă consumul de capital fix (amortizarea).

• PIB nominal versus PIB real.

PIB poate fi exprimat utilizând două tipuri de prețuri: prețuri curente și prețuri constante. Prețurile constante reprezintă de fapt prețurile curente ale unei perioade anterioare. Prin utilizarea prețurilor curente se obține **PIB nominal**, în timp ce exprimarea bunurilor și serviciilor finale în prețuri constante conduce la **PIB real**. Pentru o economie în care se obțin n bunuri, PIB nominal va rezulta din însumarea valorii curente a bunurilor și serviciilor finale.

$$PIB_n = \sum_{i=1}^n p_i^c q_i$$

PIB real va fi obținut ponderând cantitățile curente cu prețurile unei perioade anterioare, considerată drept referință:

$$PIB_r = \sum_{i=1}^n p_0^i q_1^i$$

Se observă că PIB nominal poate crește ca urmare a influenței separate sau concomitente a prețurilor și cantităților diferitelor bunuri produse, în timp ce PIB real doar ca urmare a cantităților, prețurile rămânând neschimbate. Din această perspectivă afirmația că PIB reprezintă o bună măsură a nivelului bunăstării trebuie privită mai ales în corelație cu dimensiunea PIB real. Creșterea PIB nominal nu reflectă întotdeauna îmbunătățirea condițiilor de viață și a bunăstării. Este posibil ca acesta să înregistreze o creștere când prețurile marchează o dinamică accentuată, chiar dacă cantitățile de bunuri pot să se reducă. Societatea nu va fi astfel capabilă să răspundă cerințelor consumatorilor într-o măsură mai mare comparativ cu o perioadă anterioară.

Raportul dintre PIB nominal și cel real reprezintă **deflatorul PIB**:

$$\text{Deflatorul PIB} = \frac{PIB_n}{PIB_r} = \frac{\sum_{i=1}^n p_1^i q_1^i}{\sum_{i=1}^n p_0^i q_1^i}$$

Deflatorul PIB compară prețul bunurilor într-un an cu prețul aceluiași bunuri într-un an considerat de bază.

Cu ajutorul deflatorului se poate determina evoluția prețurilor în cadrul unei economii. Astfel dacă deflatorul PIB este de 150% în anul 1 și raportarea se face față de anul 0, prețurile au marcat în acest interval o creștere cu 50%. Totodată cunoașterea deflatorului și a PIB nominal permite determinarea PIB real.

$$PIB_n = PIB_r \times \text{deflatorul PIB}$$

Deflatorul PIB nu reprezintă singurul indice care exprimă dinamica prețurilor. Cel mai frecvent se calculează indicii prețurilor de consum, pe baza studierii evoluției prețurilor unui coș de bunuri de consum în cursul unei perioade date. Totuși între cei doi indici există și câteva deosebiri.

O primă deosebire rezidă în sfera lor de cuprindere. Deflatorul PIB include prețurile tuturor bunurilor și serviciilor produse în timp ce prețurile cuprinse în indicii prețurilor de consum se referă doar la bunurile achiziționate de consumatori. În consecință o creștere a prețurilor bunurilor cumpărate de firme sau guvern este reflectată de deflator nu însă și de indicii prețurilor de consum.

O a doua diferență între cei doi indici este aceea că prețurile bunurilor importate afectează indicii prețurilor de consum, dar nu și deflatorul. Aceasta datorită conținutului PIB care cuprinde doar bunurile și serviciile produse în interiorul țării.

În fine, o ultimă diferență provine din structura celor doi indici. Indicii prețurilor de consum se determină pe baza unui coș dat de bunuri (cantitățile anului de bază) și având ponderi fixe în consum, în timp ce deflatorul comportă

o structură variabilă determinată de bunurile realizate în anul respectiv. Indicele prețurilor de consum este din acest motiv un **indice de tip Laspeyres**, iar deflatorul un **indice de tip Paasche**.

O analiză comparativă a celor doi indici privind impactul creșterii prețurilor asupra costului vieții nu relevă superioritatea netă a unuia sau altuia. În condițiile creșterii prețurilor indicele de tip Laspeyres (indicele prețurilor de consum) tinde să supraestimeze această creștere și efectul ei asupra costului vieții, în timp ce indicele de tip Paasche subestimează efectul prețurilor asupra bunăstării.

16.1.2. Produsul național brut

PNB exprimă valoarea de piață a bunurilor și serviciilor finale produse de agenții naționali într-o perioadă determinată, indiferent de locul de desfășurare a activităților, în țară sau străinătate. Deci spre deosebire de PIB care exprimă venitul total obținut în interiorul economiei atât de agenții naționali cât și străini, PNB privilegiază caracterul național, exprimând venitul obținut de agenții naționali chiar dacă aceștia acționează în exteriorul țării.

PNB în prețurile pieței se calculează pornind de la PIB, prin corectarea acestuia cu soldul valorii adăugate al agenților naționali din străinătate și al agenților străini din interiorul țării (SVAB).

$$PNB_{pp} = PIB_{pp} + SVAB_{pp}$$

În funcție de mărimea acestui sold, PNB poate fi mai mare, mai mic sau egal cu valoarea PIB. Dacă o persoană a unei țări este angajată de o firmă a aceleiași țări care-și desfășoară activitatea însă într-o altă țară, venitul obținut de aceasta este inclus în PNB-ul țării al cărei cetățean este, dar este inclus și în PIB-ul țării pe teritoriul căreia firma își desfășoară activitatea.

Privit prin prisma cheltuielilor totale ale agenților economici pentru bunuri și servicii, PNB reprezintă un indicator important al cererii agregate, în timp ce produsele și serviciile ce-l compun exprimate în prețurile pieței reflectă sintetic oferta națională.

Faptul că mai mulți agenți economici obțin venituri în cadrul țării căreia îi aparțin face ca mărimea PIB să fie relativ apropiată de cea a PNB. În ultimul timp se constată că în analiza și deciziile de politică economică se folosește tot mai mult mărimea PIB.

16.1.3. Produsul intern net și produsul național net

Deoarece PIB și PNB includ și consumul de capital fix (amortizarea), ele exprimă valoarea producției finale brute realizată în interiorul țării de toți agenții economici sau numai de agenții naționali.

Produsul intern net (PIN) reprezintă valoarea netă de piață a bunurilor și serviciilor finale produse de agenții economici ce acționează în interiorul unei economii naționale, în cursul unei perioade determinate de timp.

Acesta se calculează scăzând din PIB consumul de capital fix:

$$PIN = PIB - CCF$$

Exprimarea PIN în prețurile factorilor presupune diminuarea PIN în prețurile pieței cu impozitele indirecte nete:

$$PIN_{pf} = PIN_{pp} - I_{ind}^n$$

Calculul PIN se poate efectua pe baza aceluiași metode ca și cele de la determinarea PIB, cu precizarea că cel mai frecvent se apelează la metoda valorii adăugate și cea a veniturilor.

Produsul național net exprimă valoarea netă de piață a bunurilor și serviciilor finale obținute de agenții economici naționali în cursul unei perioade determinate. Se deosebește de PIN prin valoarea netă a producției finale realizate de agenții naționali în străinătate (se adaugă) și cea a agenților străini pe teritoriul țării pentru care se calculează indicatorul (se scade). În consecință PNN poate fi mai mare, mai mic sau egal cu PIN.

PIN se poate determina pornind și de la PNB sau PIB:

$$PNN_{pp} = PNB_{pp} - CCF = PNB_{pf} + I_{ind}^n - CCF$$

$$PNN_{pp} = PIB_{pp} + SVAB - CCF$$

$$PNN_{pf} = PIB_{pp} - I_{ind}^n + SVAB - CCF$$

Produsul național net în prețurile factorilor reprezintă venitul național. **Venitul național** este expresia veniturilor încasate de proprietarii factorilor de producție ca urmare a contribuției lor la crearea bunurilor și serviciilor. El va include deci compensarea salariilor, veniturile proprietarilor, rente, profiturile corporațiilor și dobânzile nete.

Am precizat mai devreme că analiza macroeconomică apelează și la alți indicatori precum venitul disponibil al economiei naționale și venitul personal.

Venitul național disponibil se obține prin adăugarea la venitul național a soldului transferurilor cu străinătatea (STS):

$$VND = VN + STS$$

Destinațiile acestuia sunt: consumul privat și public, investițiile nete și economisirea.

La nivelul menajelor se poate determina venitul personal și venitul disponibil. Calculat pentru acest sector, **venitul personal** se obține prin diminuarea VN cu veniturile cuvenite altor sectoare (V_{cas}) și adăugarea unei sume reprezentând veniturile menajelor provenite în urma redistribuirii (V_{mr}).

$$VPM = VN - V_{cas} + V_{mr}$$

V_{cas} vor include contribuțiile pentru asigurări sociale, profiturile nedistribuite precum și impozitele pe veniturile firmelor. V_{mr} includ transferurile către menaje care vor cuprinde ajutoarele de șomaj, ajutoarele de boală, alocații pentru copii, pensii și dobânzile plătite populației.

Prin scăderea, din venitul personal al menajelor a taxelor personale (pe venituri și proprietate) se obține **venitul disponibil** al menajelor. Acesta are doar două destinații posibile: consumul și economisirea.

16.2. Consumul și investițiile

Economiștii clasici și neoclasici au privilegiat în studiul lor producția de bunuri. Începând cu Keynes, prin lucrarea sa fundamentală "Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor", analiza economică relevă rolul esențial al consumului (C) și investițiilor (I) în cadrul economiei. Atât consumul

cât și investițiile apar în dublă ipostază, de cauză și efect a activității economice. Cauză, datorită impactului pe care acestea îl au asupra nivelului activității economice și efect pentru că fiecare este determinat de numeroase variabile economice. Multiplicatorul investițiilor surprinde efectul conjugat asupra activității economice a consumului (prin înclinația marginală la consum) și investițiilor.

16.2.1. Consumul și economiile

Venitul disponibil realizat de agenții economici are ca primă destinație consumul (C).

Consumul este orientat spre satisfacerea în mod direct a nevoilor solvabile prezente, prin achiziționarea de bunuri și servicii. **Economiile (S)** reprezintă partea de venit disponibil neconsumată în prezent și destinată a susține consumul viitor. Ele depind deopotrivă de consum și de venitul disponibil. La un nivel dat al venitului disponibil cu cât consumul este mai mare cu atât economiile sunt mai reduse și invers.

• Funcția de consum și funcția de economisire.

Spre deosebire de clasici pentru care cantitatea cerută dintr-un bun era condiționată de preț, Keynes privilegiază rolul venitului în determinarea consumului. El construiește o funcție de consum global prin care stabilește o relație la nivel macroeconomic între consum și venitul global disponibil. Această funcție joacă un rol cheie în analiza macroeconomică, permițând lui Keynes să-și formuleze propria teorie privind fluctuațiile economice.

Analiza efectuată în continuare corespunde perspectivei keynesiene.

Raporturile dintre evoluția venitului disponibil și modificările înregistrate de consumul și economisirea globală sunt evidențiate cu ajutorul conceptelor de **înclinație (propensiune) la consum** și respectiv **economisire**:

- **Înclinația medie la consum** reprezintă proporția din venitul disponibil cheltuită pentru consumul curent de bunuri și servicii. Se calculează ca raport între consumul global și venitul global la un moment dat: $\bar{c} = C/V$

- **Înclinația marginală la consum** reprezintă proporția venitului suplimentar destinată consumului în cursul unei perioade date. Se obține prin raportarea consumului adițional la sporul venitului: $c = \Delta C / \Delta V$

- **Înclinația medie la economisire** exprimă ponderea economiilor în cadrul venitului disponibil și se calculează prin raportarea mărimii absolute a economiilor la volumul venitului disponibil, la un moment dat: $\bar{s} = S/V$

- **Înclinația marginală la economii** surprinde sporul economisirii datorate creșterii venitului cu o unitate. În mod analog cu înclinația marginală spre consum, înclinația marginală spre economii se obține raportând sporul economiilor la creșterea venitului disponibil: $s = \Delta S / \Delta V$

Suma înclinațiilor medii la consum și economisire este 1. Pentru a demonstra acest lucru se pleacă de la ecuația

$V = C + S$, de unde împărțind prin V se obține:

$$V/V = C/V + S/V \text{ adică } 1 = \bar{c} + \bar{s}$$

Același rezultat este valabil și pentru înclinațiile marginale:

$$\Delta V = \Delta C + \Delta S \quad | : \Delta V$$

$$\Delta V / \Delta V = \Delta C / \Delta V + \Delta S / \Delta V \text{ adică } 1 = c + s$$

Graficul 16.1. a) și b) surprinde relația funcțională între venitul disponibil, consum și economii, pornind de la datele cuprinse în Tabelul 16.1.

Tabelul 16.1. Calculul înclinațiilor spre consum și spre economisire

Perioada	V	C	S	$\bar{c}$	$\bar{s}$	c	s
0	0	+10	-10	-	-	-	-
1	10	+18	-8	1,8	-0,8	0,8	0,2
2	20	+26	-6	1,3	-0,3	0,8	0,2
3	30	+34	-4	1,1	-0,1	0,8	0,2
4	40	+42	-2	1,05	-0,05	0,8	0,2
5	50	+50	0	1	0	0,8	0,2
6	60	+58	+2	0,96	0,04	0,8	0,2
7	70	+66	+4	0,94	0,06	0,8	0,2
8	80	+74	+6	0,92	0,08	0,8	0,2
9	90	+82	+8	0,91	0,09	0,8	0,2
10	100	+90	+10	0,90	0,10	0,8	0,2

Din analiza datelor și a graficelor prezentate se pot desprinde următoarele concluzii:

- Creșterea de venit antrenează creșterea atât a consumului cât și a economiilor. Creșterea înregistrată de consum este însă mai slabă comparativ cu cea a venitului, ceea ce confirmă legea psihologică fundamentală a lui Keynes¹.

¹ Conform acestei legi "oamenii tind să-și sporească nivelul consumului pe măsură ce venitul lor crește, dar nu cu o cantitate egală cu creșterea venitului.

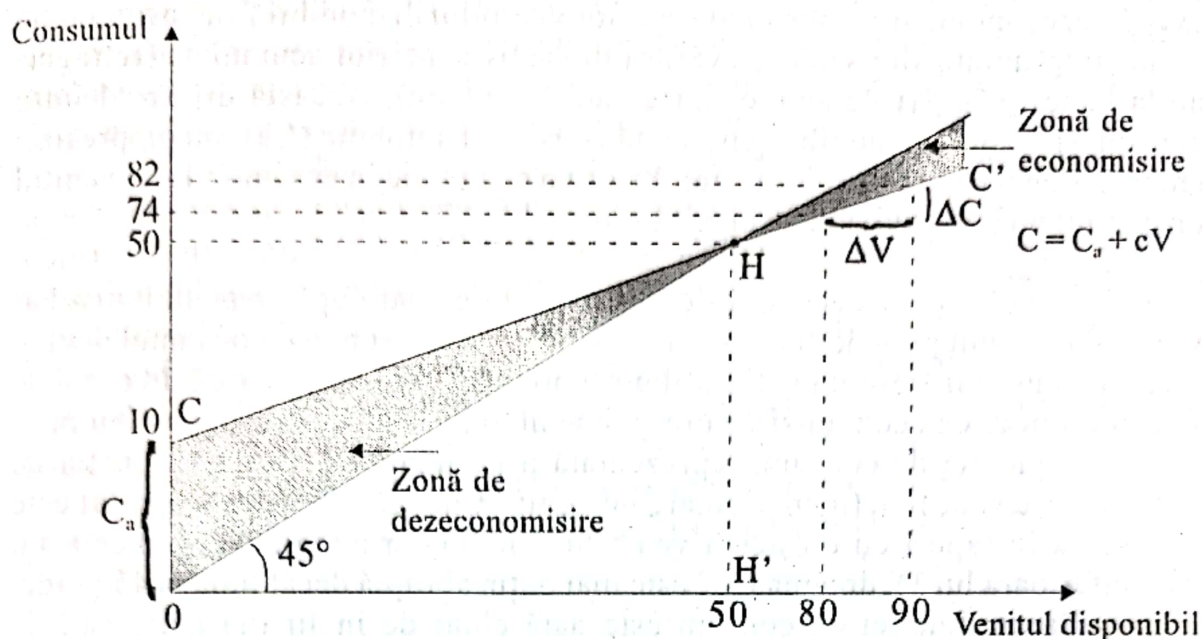


Fig. 16.1.a) Funcția de consum

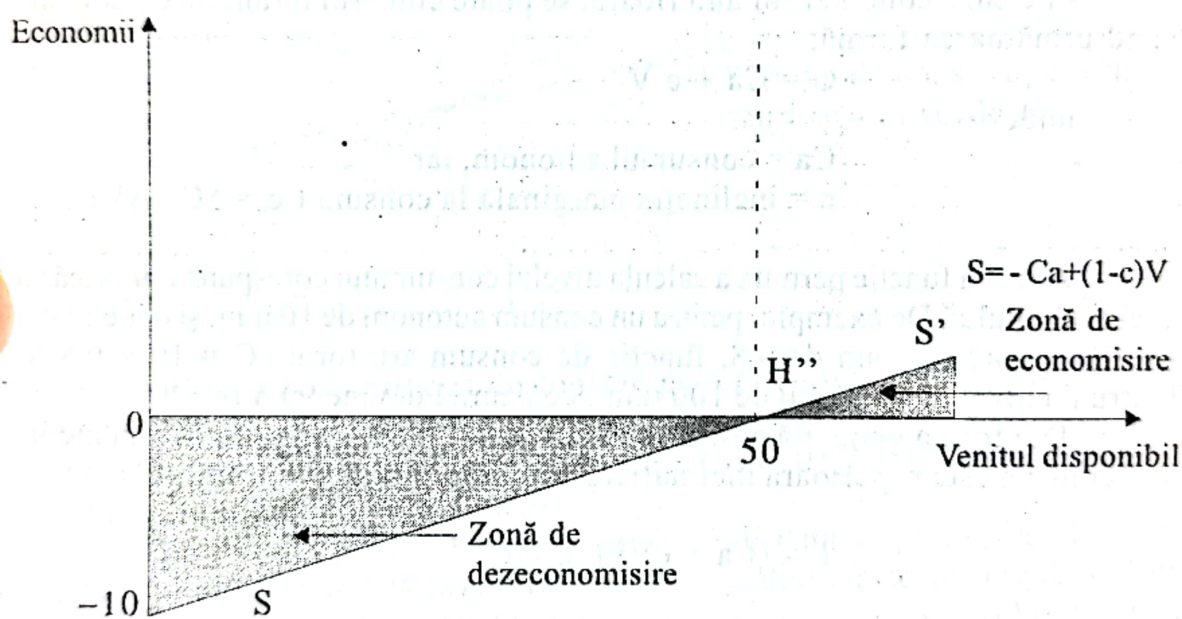


Fig. 16.1.b) Funcția de economisire

În Figura 16.1.a) a fost trasată o linie la 45 grade, reprezentând relația dintre consum și venitul disponibil, astfel încât oricare ar fi nivelul venitului, acesta este cheltuit integral pentru consum ($V = C$). Economisirea este în acest caz nulă. Înclinația medie la consum și cea marginală sunt egale cu unitatea. Această linie la 45 grade reprezintă doar o dreaptă de referință și nu o funcție de consum realistă. În realitate, se constată că la niveluri joase de venit consumul apare foarte ridicat, pentru ca ponderea sa să scadă pe măsură ce venitul atinge cote mai înalte. Într-o primă fază, consumul poate chiar excede venitul (la stânga

punctului H), rata consumului fiind superioară lui 1. Se spune că în acest caz există dezechilibru, consumul superior venitului disponibil fiind asigurat pe seama împrumuturilor sau prelevărilor din active anterior acumulate (retrageri de la bănci, vânzări de active fizice sau financiare). Această diferență între consum și venitul disponibil reprezintă consumul autonom (C_a), incompressibil chiar și atunci când venitul este nul. Pentru o economie în ansamblul său venitul disponibil nu atinge niciodată nivelul zero.

- Se observă că economiile devin posibile doar după un anumit nivel al venitului, numit prag de economisire. Dincolo de acest punct consumul devine inferior venitului, permițând agenților economici să economisească. În cazul de față acest prag de economisire corespunde unui nivel al venitului de 50 u.m.

- Funcția de consum, reprezentată prin dreapta CC' , ca și funcția de economisire sunt funcții crescătoare de venit. Cum creșterea consumului este mai slabă în raport cu creșterea venitului (înclinația marginală spre consum este inferioară lui 1), dreapta CC' este mai puțin abruptă decât linia la 45 grade.

Panta funcției de consum este dată chiar de înclinația marginală la consum. Aceasta este constantă atunci când funcția este reprezentată printr-o dreaptă. În cazul de față panta este 0,8.

- Pe baza concluziilor anterioare, se poate construi o funcție de consum având următoarea formă:

$$C = C_a + c V$$

unde

C_a = consumul autonom, iar

c = înclinația marginală la consum ($c = \Delta C / \Delta V$)

Această funcție permite a calcula nivelul consumului corespunzător oricărui nivel al venitului. De exemplu, pentru un consum autonom de 10 u.m. și o înclinație marginală spre consum de 0,8, funcția de consum are forma $C = 10 + 0,8 V$. Pentru un nivel al venitului de 100 u.m., consumul devine 90 u.m.

Din forma generală a funcției de consum se deduce că înclinația medie spre consum este superioară înclinației marginale:

$$\bar{c} = (C_a + cV) / V > c$$

Cum a doua destinație a venitului disponibil o reprezintă, economisirea, funcția de economisire se poate deduce pornind de la funcția de consum:

$$V = C + S$$

$$S = V - C$$

$$S = V - (C_a + cV) = -C_a + (1 - c)V$$

$$S = -C_a + sV$$

Ulterior lui Keynes s-au făcut numeroase demersuri pentru a se verifica valabilitatea funcției sale de consum. Primele studii au demonstrat faptul că această funcție de consum reflectă în general corect comportamentul consumatorilor. Menajele cu venit mai ridicat consumau și economiseau mai

mult ceea ce confirmă faptul că înclinația marginală spre consum era superioară lui zero și inferioară unității. Totodată aceste studii au demonstrat că menajele cu venit mai ridicat economiseau o parte proporțional mai mare de venit și deci înclinația medie spre consum scade pe măsură ce venitul sporește. Venitul disponibil era de asemenea văzut drept primul determinant al consumului.

În 1946, S. Kuznets realizează un studiu privind evoluția consumului și a veniturilor reale disponibile ale familiilor în SUA pentru o perioadă lungă, cuprinsă între anii 1869 și 1938. El a constatat că, în ciuda creșterilor de venit de-a lungul acestei perioade, rata consumului era stabilă, ceea ce infirmă conjectura lui Keynes că rata consumului ar fi scăzut la creșterea venitului. Înclinația marginală spre consum, inferioară unității era aproximativ constantă și egală cu înclinația medie. În această perspectivă funcția de consum era liniară de tipul $C = cV$.

În consecință se pot identifica **două funcții de consum, una pe termen scurt și o alta pe termen lung, aflate în opoziție evidentă** (Figura 16.2).

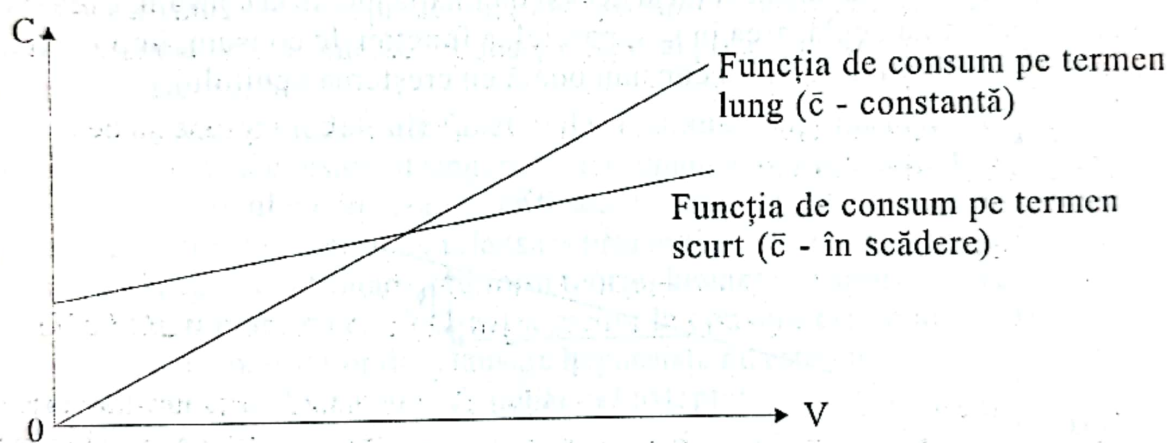


Figura 16.2. Funcția de consum pe termen scurt și pe termen lung

Pornind de aici s-au încercat diverse explicații pentru a se demonstra compatibilitatea celor două funcții.

În anii '50 Franco Modigliani și Milton Friedman, au prezentat fiecare o funcție de consum menită să rezolve contradicția dintre cele două funcții. Primul dintre ei pornește de la constatarea lui Fisher și anume că venitul obținut de-a lungul vieții influențează nivelul consumului. Economisirea realizată în perioada activă a vieții, cu venit mai ridicat, permite menținerea consumului chiar și atunci când venitul se diminuează (de regulă, odată cu debutul pensionării).

Dacă se consideră că individul se așteaptă să mai trăiască T ani și să se pensionezeze peste R ani, iar averea sa este W și venitul câștigat V , atunci se poate construi o funcție de consum de forma:

$$C = (W + RV) / T$$

Termenul din dreapta semnifică nivelul resurselor anuale ale consumatorului obținut prin divizarea resurselor totale (averea inițială plus venitul obținut până la pensionare) la numărul de ani pe care îi mai are de trăit. Se consideră că individul dorește să-și mențină în general nivelul de consum de la un an la altul.

Dacă se notează $1/T$ cu α și R/T cu β , atunci funcția de consum devine:

$$C = \alpha W + \beta V$$

În condițiile unui comportament identic al indivizilor în cadrul societății, funcția de consum agregată este similară celei individuale cu singura deosebire că W și V sunt privite de data aceasta la scară societății.

Funcția de consum depinde în consecință de nivelul averii generale și de venitul național. α și β reprezintă înclinațiile marginale spre consum relativ la avere și respectiv venit.

Funcția de consum dată de modelul ciclului vieții, dat fiind nivelul venitului, este reprezentată în Figura 16.3. Această funcție este asemănătoare celei sugerate de Keynes.

Înclinația medie la consum este

$$C/V = \alpha(W/V) + \beta$$

Pe termen scurt averea individului nu variază proporțional cu venitul, ceea ce implică faptul că la venituri mari corespunde o înclinație medie la consum joasă. Pe termen lung însă, averea și venitul cresc simultan și proporțional, raportul W/V rămânând constant și deci și înclinația medie la consum. Creșterea averii determină deplasarea în sus, paralel, a funcției de consum, împiedicând reducerea înclinației medii la consum odată cu creșterea venitului.

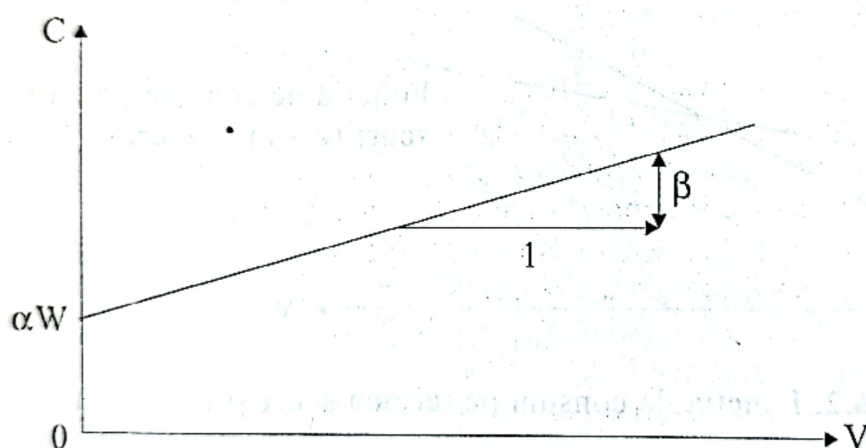


Figura 16.3. Funcția de consum bazată pe ipotezele ciclului vieții

Milton Friedman explică în schimb comportamentul consumatorului cu ajutorul ipotezelor venitului permanent.

Venitul are, după Friedman, două componente și anume venitul permanent, și venitul tranzitoriu:

$$V = V_p + V_t$$

Prima componentă, **venitul permanent** nu ține seama de fluctuațiile pe termen scurt, fiind așteptat să se mențină în viitor. **Venitul tranzitoriu** are, în schimb, o evoluție aleatorie, fiind improbabilă existența sa în viitor. Fiecare din aceste două componente are o serie de factori determinanți. De exemplu, un nivel de instruire ridicat asigură un venit permanent ridicat, în timp ce, în cazul unui fermier factorii climatici pot asigura un venit tranzitoriu mai ridicat sau mai scăzut.

Consumul ca și venitul prezintă două componente, consumul permanent și consumul tranzitoriu:

$$C = C_p + C_t$$

Se consideră că venitul permanent este cel care determină nivelul consumului. Funcția de consum este în consecință dată de venitul permanent, consumul fiind proporțional cu acesta:

$$C = \alpha V_p \text{ unde } \alpha \text{ este o constantă.}$$

Înclinația medie la consum este

$$C/V = \alpha V_p / V,$$

reprezentând deci raportul dintre venitul permanent și venitul curent.

Dacă venitul curent excede temporar venitul permanent, înclinația medie spre consum va scădea tot temporar, și invers în caz contrar.

Considerând că fluctuațiile anuale ale venitului sunt dominate de venitul tranzitoriu, Friedman apreciază că anilor cu venit ridicat le corespund înclinații medii joase. Pe termen lung însă variația în venit este dată de componenta permanentă, ceea ce determină constanța înclinației medii spre consum.

Cele două modele prezentate aici nu sunt însă singurele orientate spre concilierea celor două funcții de consum. Se mai poate aminti cu titlu ilustrativ, teoria lui J. Duesenberry.

Toate aceste modele ale funcției de consum evidențiază faptul că venitul perioadei nu poate fi considerat singurul determinant al consumului. Astfel ipoteza lui Keynes este simultan precizată și criticată. Implicațiile unei astfel de concluzii vizează relevanța politicilor de relansare prin multiplicatorul de cheltuială. Așa cum se va vedea în continuare, conform teoriei keynesiste sporul de venit viitor este cu atât mai mare cu cât înclinația medie la consum este mai ridicată.

Eficiența politicilor de relansare keynesiste nu este însă respinsă. Efectul acestor politici este doar mai slab decât cel așteptat.

16.2.2. Investițiile și determinantele lor. Multiplicatorul investițiilor

În sens economic, **investițiile** reprezintă ansamblul cheltuielilor orientate spre achiziționarea bunurilor capital. Spre deosebire de bunurile de consum, bunurile capital nu satisfac în mod direct nevoile umane, contribuind la crearea de noi bunuri indiferent dacă acestea sunt de consum final sau tot de investiții. Deși, în mod obișnuit, în sfera investițiilor sunt incluse și investițiile financiare (achiziționarea de titluri de valoare), acestea nu au ca rezultat sporirea capitalului și a avuției societății ci doar o schimbare a dreptului de proprietate. Din acest motiv analiza următoare va avea în vedere doar investițiile reale, adică în bunuri fizice de capital.

În funcție de destinația acestor bunuri se pot distinge următoarele categorii de investiții:

- **Investiții de înlocuire**, care permit înlocuirea echipamentelor uzate și menținerea stocului de capital fix;
- **Investițiile nete**, prin care se asigură sporirea capitalului fix. Acestea asigură sporirea capacității productive;

1.1.1.1 - Variația stocurilor.

În contabilitatea națională se folosește conceptul de **formare brută și formare netă de capital** pentru a surprinde efectul anual de acumulare al bunurilor capital. Formarea netă de capital se referă la investițiile nete în timp ce formarea brută este egală cu cea netă la care se adaugă mărimea amortizării.

Decizia de investiții poate fi privită la nivel de întreprindere (societăți și evasisocietăți non-financiare și întreprinderi individuale) pentru investițiile productive, de menaje (cu excepția întreprinderilor individuale) pentru investițiile în locuințe sau administrații pentru achiziționarea echipamentelor colective. Investițiile corespunzătoare primelor două situații sunt **investiții private**, în timp ce în ultimul caz sunt **investiții publice**.

Decizia de investiție se produce într-un climat caracterizat prin incertitudine, motiv pentru care întreprinzătorul își asumă în mod voluntar anumite riscuri. Firma poate realiza o creștere de capital, dar se poate confrunta cu o evoluție indezirabilă a cererii de exemplu, caz în care o parte din capital rămâne neutilizat. Costurile funcționării firmei cresc în consecință, iar existența sa pe piață devine amenințată.

A. Eficiența marginală a capitalului

Orice investiție generează în mod normal încasări pentru o perioadă mai lungă de timp. Ele pot confirma sau infirma așteptările întreprinzătorului. A prevedea randamentul investițiilor în viitor se dovedește în fapt o operație extrem de dificilă, dat fiind evoluția destul de incertă a unor variabile economice. În acest context se înscriu:

- durata de utilizare a capitalului, cu atât mai improbabilă cu cât investiția este mai costisitoare;
- evoluția prețurilor factorilor de producție și a produselor;
- starea economiei naționale și mondiale etc.

Pentru un agent economic întreprinzător confruntat cu un preț de achiziție al capitalului P și care anticipează o durată de utilizare de n ani și încasări viitoare V_i corespunzătoare fiecărui an, se poate determina **eficiența marginală a capitalului**¹ notată cu e , pe baza formulei următoare:

$$P = V_1/(1+e) + V_2/(1+e)^2 + \dots + V_n/(1+e)^n$$

Realizarea investiției va depinde nu doar de eficiența marginală a capitalului ci și de **rata nominală a dobânzii**. Agenții economici dispunând de o sumă dată de bani au ca alternativă la efectuarea investiției în active reale, investirea în active financiare, respectiv achiziționarea titlurilor de valoare. Dacă rata dobânzii, presupusă la acest nivel al analizei ca determinată exogen, aferentă investiției în active financiare este superioară eficienței marginale a capitalului, atunci agentul economic va renunța la proiectul său de achiziționare a bunurilor capital. Dacă, în schimb, eficiența marginală a capitalului excede rata dobânzii existentă pe piață, atunci există argumente în favoarea proiectului de investiție.

¹Conceptul de eficiență marginală a capitalului a fost introdus de Keynes, având aceeași semnificație cu cel de rată a randamentului în raport cu costul, utilizat de I. Fisher cu câțiva ani înaintea lui Keynes.

Modificarea ratei dobânzii într-un sens sau altul poate conduce în consecință la renunțarea sau validarea unor proiecte de investiții.

Se deduce de aici existența unei relații inverse între investiție și rata dobânzii (i): $I = I(i)$ cu $I'_i < 0$

Grafic funcția de investiție este prezentată în Figura 16.2.

Funcția de investiție se poate deplasa spre stânga sau spre dreapta după cum întreprinzătorii se dovedesc mai pesimiști sau mai optimiști cu privire la evoluția vânzărilor și a profiturilor.

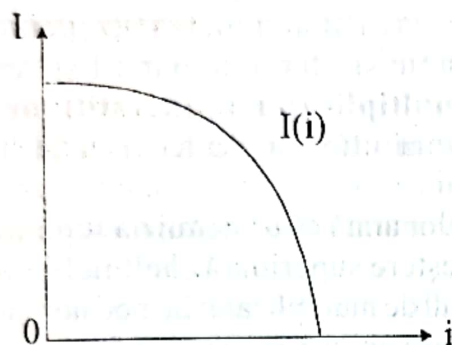


Figura 16.2. Funcția de investiție

Același nivel al ratei dobânzii poate corespunde unor niveluri diferite ale investiției, așa cum se observă în Figura 16.3. O stare de optimism conduce la o eficiență marginală superioară a capitalului și la un nivel al investiției superior celui inițial, $I_1 > I_0$. Dacă pesimismul domină starea de spirit a întreprinzătorilor, la aceeași rată a dobânzii avem $I_2 < I_0$.

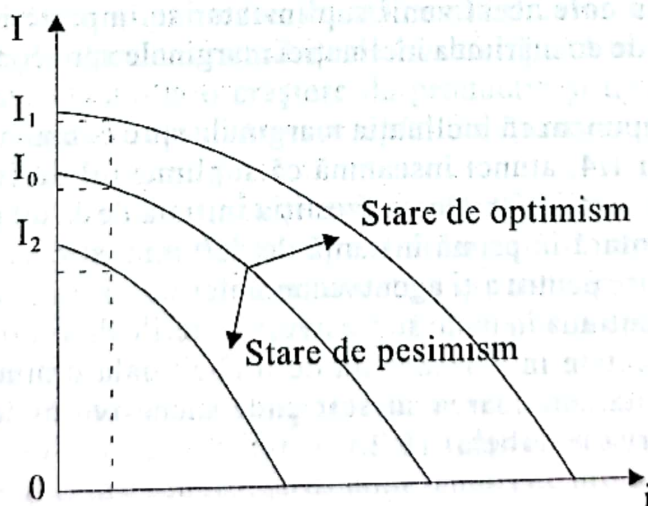


Figura 16.3. Deplasarea funcției de investiție

Nivelul investițiilor este de asemenea influențat de ritmul introducerii **progresului tehnic**. Apariția unor tehnologii moderne, ameliorarea metodelor de producție și îmbunătățirea calității produselor constituie un impuls pentru creșterea investițiilor.

Un alt determinant al investițiilor îl reprezintă **politicile economice**. Măsurile de politică economică reclamate de activitatea investițională pot avea fie un caracter conjunctural, preîntâmpinând scăderea ritmului investițiilor și

fluctuații majore în activitatea economică, fie un caracter structural, orientând fluxurile de capitaluri către acele sectoare care asigură creșterea economică. În rândul politicilor economice cu efect asupra investițiilor amintim politica monetară (prin rata dobânzii), politica fiscală (deduceri fiscale) sau politica bugetară (subvenționarea anumitor proiecte investiționale). Toate acestea determină deplasarea curbei cererii de investiții.

Politica de investiții poate fi indirectă în ceea ce privește investițiile private și directă relativ la investițiile efectuate de administrațiile publice.

B. Multiplicatorul de investiții

Creșterea investițiilor stimulează cererea și activitatea economică. Pe această bază sporește capacitatea de producție și oferta de bunuri și servicii. Acest efect este relevat de conceptul de **multiplicator al investițiilor**. El a fost fundamentat de Kahn în 1931 și reluat ulterior de Keynes în Teoria generală¹.

Noțiunea de multiplicator al investițiilor arată că o cheltuială suplimentară determină o creștere a venitului național, creștere superioară cheltuielii inițiale.

$\Delta V = k \Delta I$, unde k reprezintă coeficientul de multiplicare; în mod normal $k > 1$.

Explicarea principiului de multiplicare are drept premiză faptul că ceea ce pentru un agent economic reprezintă cheltuială pentru un altul înseamnă venit, partajat la rândul-i în consum și economii.

Presupunem că investiția efectuată într-o ramură oarecare sporește cu 1000 u.m. ($\Delta I = 1000$). Această investiție suplimentară conduce la încasări, și deci venituri, mai mari în aceeași măsură pentru alți agenți economici.

Aceste venituri în funcție de factorii de producție iau forma de salarii, profituri, dobânzi sau rente.

Proporția în care acest venit suplimentar se împarte în consum (C) și economii (S) depinde de mărimea înclinației marginale spre consum și respectiv spre economii.

Dacă presupunem că înclinația marginală spre consum este $3/4$, iar cea spre economii deci $1/4$, atunci înseamnă că suplimentul de consum va fi 750 u.m., iar cel de economii 250. Deci investiția inițială de 1000 u.m. va genera o cheltuială suplimentară în primă instanță de 750 u.m. și deci același nivel de venituri suplimentare pentru alți agenți economici.

Procesul continuă în unde succesive, creșterile de venit fiind însă din ce în ce mai mici, afectate în permanență de o cheltuială diminuată a agenților economici. La limită, amplexarea acestor unde succesive tinde către zero, așa cum se poate observa în Tabelul 16.2.

¹ Principiul multiplicatorului este aplicabil și altor domenii de activitate. Există astfel multiplicatorul fiscal, bugetar și cel de comerț exterior.

Tabelul 16.2. Multiplicatorul de investiție în cazul unei investiții suplimentare unice

Perioada	ΔI_t	ΔC_t	ΔV_t
1	1000	0	1000
2	0	750	750
3	0	562,5	562,5
4	0	421,9	421,9
5	0	316,4	316,4
∞	0	0	0

Dacă însumăm datele din ultima coloană obținem venitul suplimentar generat de investiția suplimentară inițială de 1000 u.m.

Acesta este egal cu suma seriei infinite:

$$\begin{aligned}\Sigma \Delta V &= 1000 + 750 + 562,5 + \dots = \\ &= 1000 + (0,75 \times 1000) + (0,75^2 \times 1000) + (0,75^3 \times 1000) + \dots = \\ &= 1000 (1 + 0,75 + 0,75^2 + 0,75^3 + \dots) = \\ &= \Delta I (1 + c + c^2 + \dots + c^n).\end{aligned}$$

Expresia de mai sus reprezintă o progresie geometrică care restrânsă conduce la ecuația următoare: $\Sigma \Delta V = 1/(1-c) \Delta I = k \Delta I$.

Deci multiplicatorul investițiilor k este: $k = 1/(1-c)$ sau $k=1/s$.

Se observă că cu cât c este mai mare și deci s mai mic, cu atât k este mai mare și efectul investițiilor asupra venitului va fi mai important. Și invers cu cât c este mai mic, iar s mai mare, cu atât multiplicatorul este mai redus. În cazul de față multiplicatorul investițiilor este 4. Altfel spus o investiție suplimentară de 1000 u.m. va conduce la o creștere de producție și de activitate de 4000 u.m. (4×1000). Variația venitului apare astfel funcție directă de suplimentul de investiție injectat în sistem.

În exemplul de mai sus, s-a considerat o investiție suplimentară efectuată o singură dată, în prima perioadă, fără a fi urmată de un proces similar în perioadele următoare. În cazul unei investiții repetate în timp, s-ar fi obținut același rezultat, cu singura deosebire că la limită s-ar fi ajuns la o plafonare a creșterii venitului.

Pentru ca efectul de multiplicare să se realizeze se impune asigurarea anumitor condiții în economie printre care existența unor capacități de producție nefolosite și mai general, subutilizarea unor factori de producție.

C. Principiul acceleratorului

Principiul acceleratorului evidențiază relația existentă între modificarea cererii de bunuri de consum și cea a investițiilor. În general, aceasta se aplică tuturor categoriilor de investiții. În continuare vom considera influența modificării cererii de bunuri asupra investiției de capital fix.

Presupunem existența unui raport determinat între nivelul capitalului fix (K_f) și cel al producției (Q), altfel spus coeficientul capitalului:

$$K_f / Q = \beta \text{ cu } \beta > 1$$

Creșterea cererii de bunuri determină creșterea producției, iar în condițiile menținerii raportului capital fix-produție, sporul de investiții se determină prin aplicarea coeficientului capitalului la sporul cererii bunurilor de consum.

$$\Delta I = \beta \Delta Q_C$$

Nivelul și dinamica investițiilor apar deci determinate de nivelul și dinamica cantității de bunuri.

Desigur în practică nu orice creștere a cererii de bunuri determină creșterea imediată a investițiilor. Dacă această creștere se estimează a fi doar pe termen scurt, firmele decid să-și sporească producția altfel decât sporind capitalul fix: de exemplu, crescând timpul efectiv lucrat. Dacă creșterea cererii se apreciază a fi de durată, atunci apare justificată decizia de achiziționare a echipamentelor, cunoscut fiind faptul că valoarea și durata lor de utilizare sunt în general mari.

Principiul acceleratorului poate fi privit și în sensul scăderii cererii de bunuri nu doar al creșterii. În acest caz cererea de echipamente va scădea. În consecință, **investițiile urmează dinamica cererii de bunuri de consum.**

Modelul prezentat are denumirea de **accelerator**, deoarece modificarea cererii apare amplificată la nivelul bunurilor investiționale.

Să ilustrăm principiul acceleratorului apelând la un exemplu concret.

Presupunem valoarea echipamentelor de 1000 u.m. iar producția realizată cu ajutorul lor de 250 u.m. Coeficientul capitalului este în consecință 4.

Capitalul fix are o durată de utilizare de 10 ani, ceea ce reclamă o investiție de înlocuire anuală de 100 u.m. Dacă cererea de bunuri sporește cu 20% deci de la 250 la 300 u.m., atunci pentru a o satisface este nevoie de o creștere identică de capital fix (20%). Deci capitalul fix trebuie să ajungă la 1200 u.m. Ținând însă seama de investiția de înlocuire, investiția totală va fi de 300 u.m. (100 investiție de înlocuire + 200 investiție netă). Modificarea în cerere de 20% apare deci amplificată la nivelul investițiilor (30%).

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Precizați conținutul indicatorilor macroeconomici, evidențiind deosebirile dintre aceștia.
2. Analizați și comparați deflatorul PIB și indicele prețurilor de consum.
3. Ce deosebire există între indicatorii macroeconomici nominali și reali?
4. Prezentați semnificația înclinației marginale spre consum, spre economii și a multiplicatorului investițiilor precum și relațiile funcționale dintre acestea.
5. Analizați comparativ funcțiile de consum după J.M. Keynes, F. Modigliani și M. Friedman.
6. Definiți conceptul de investiții și arătați care sunt determinantele acestora.

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. PNB include:

- a. numai bunurile și serviciile intermediare;
- b. numai bunurile și serviciile finale;
- c. atât bunuri și servicii finale cât și intermediare.

2. Dacă un cetățean din România este angajatul unei firme românești care își desfășoară activitatea în străinătate atunci venitul obținut de acesta va fi inclus în:

- a. PNB-ul României și PIB-ul țării unde acționează firma;
- b. atât în PIB-ul României cât și al țării unde acționează firma;
- c. PNB-ul ambelor țări;
- d. PNB-ul țării unde firma își desfășoară activitatea și în PIB-ul României.

3. Presupunem că firma A produce oțel pe care îl vinde firmei B pentru fabricarea de autoturisme. Valoarea vânzărilor se ridică la 10 milioane u.m. Firma B vinde produsele sale unui intermediar la prețul de 50 milioane u.m. Ultimul încasează de pe piață 55 milioane u.m. PIB va înregistra o creștere egală cu:

- a. 45 milioane;
- b. 55 milioane;
- c. 105 milioane;
- d. 115 milioane;

4. Alegeți varianta corectă:

- a. $VN - CCF = PNN$;
- b. $VN + CCF + \text{Taxe indirecte} = PNB$;
- c. $VN + \text{Taxe indirecte} = PIB$;
- d. $VN + \text{Plățile de transfer} = \text{Venitul personal}$;
- d. $VN + \text{Consumul intermediar} = PNB$.

5. Dacă PIB real se reduce, iar deflatorul PIB crește atunci:

- a. PIB nominal poate crește;
- b. PIB nominal poate scădea;
- c. PIB nominal poate rămâne constant;
- d. oricare din afirmațiile anterioare poate fi adevărată.

6. Deflatorul PIB este egal cu:

- a. PIB nominal plus PIB real;
- b. PIB nominal minus PIB real;
- c. PIB nominal raportat la PIB real;
- d. PIB real raportat la PIB nominal;
- d. produsul dintre PIB nominal și PIB real.

7. Care din următoarele afirmații sunt corecte privind evoluția produsului intern brut în cursul unor perioade caracterizate prin inflație:

- a. PIB nominal crește cu aceeași rată ca și PIB real;
- b. PIB nominal crește cu o rată inferioară PIB real;
- c. PIB nominal crește mai rapid decât PIB real;
- d. PIB nominal ca și cel real se mențin la același nivel;
- e. nici una dintre afirmațiile anterioare nu este corectă.

8. Conform teoriei Keynesiene a consumului, atunci când venitul unui individ va înregistra o creștere:

- a. consumul său va crește cu o cantitate egală cu creșterea venitului;
- b. consumul său va spori însă mai puțin decât creșterea venitului;
- c. înclinațiile marginale spre consum și spre economisire vor crește.

9. Înclinația marginală spre consum este dată de raportul:

- a. consum la venit;
- b. sporul de consum la sporul venitului;
- c. consumul la sporul de venit;
- d. sporul de consum la venit.

10. Dacă înclinația marginală spre economii este 0,25, atunci multiplicatorul investițiilor este:

- a. 2;
- b. $4/3$;
- c. 3;
- d. 4.

11. Dacă multiplicatorul investițiilor este 10, iar sporul venitului viitor de 100 u.m., atunci sporul investițiilor și înclinația marginală spre economii sunt:

- a. 90; 0,9;
- b. 90; 0,1;
- c. 10; 0,9;
- d. 10; 0,1.

12. În categoria investițiilor nu se includ:

- a. investiția de înlocuire;
- b. investiția pentru creșterea capacităților de producție;
- c. valoarea de piață a locuințelor nou construite;
- d. valoarea de piață a locuințelor construite în perioada anterioară;
- e. modificarea stocurilor anuale de materii prime, materiale și produse finite;
- f. investițiile financiare.

13. Care va fi efectul probabil asupra deflatorului PIB și asupra indicelui prețurilor de consum ca urmare a unei reduceri drastice în prețul petrolului:

- a. indicele prețurilor de consum și deflatorul PIB vor crește în aceeași măsură;
- b. în fiecare caz va avea loc o reducere identică;
- c. indicele prețurilor de consum va scădea probabil mai puternic decât deflatorul PIB;
- d. nu va exista nici-un efect asupra indicelui prețurilor de consum sau asupra deflatorului.

SECȚIUNEA D. Probleme

1) Se consideră următoarele date privind cheltuielile, vânzările și profiturile unei firme producătoare de autoturisme:

Total vânzări	40.000 u.m.
Cheltuieli	
Salarii	15.000 u.m.
Dobânzi la creditele primite	3.000 u.m.
Rente	1.000 u.m.
Materii prime	2.500 u.m.
Amortizări	1.500 u.m.
Profituri	17.000 u.m.

Să se determine valoarea adăugată în cadrul PIB în urma activității desfășurate în această firmă.

2) Se consideră o economie în care se produc doar două bunuri A și B. Prețurile și cantitățile din fiecare bun, corespunzătoare la doi ani consecutivi sunt date în tabelul de mai jos:

Anul (t)	Prețul produsului A (P_A)	Cantitatea din produsul A (Q_A)	Prețul produsului B (P_B)	Cantitatea din produsul B (Q_B)
0	2000	100	500	250
1	1500	200	800	300

a) Să se determine produsul intern brut nominal și real corespunzător fiecărui an;

b) Să se calculeze procentul modificării în produsul intern brut real, considerând pe rând anul t_0 ca an de bază, iar apoi t_1 ;

c) Să se calculeze deflatorul produsului intern brut și indicele prețului de consum, considerând anul t_0 ca an de bază.

3) Se consideră următoarele date privitoare la dimensiunea PIB nominal și a deflatorului PIB:

Anul	PIB nominal	Deflatorul PIB	PIB real
0	1500	150	
1	2000	175	
2	2300	180	
3	2450	200	
4	2700	210	
5	3000	215	

- a) Să se determine PIB real corespunzător fiecărui an;
 b) Să se precizeze semnificația deflatorului PIB pentru ultimul an;
 c) Să se precizeze dacă a existat proces inflaționist în intervalul $T_0 - T_5$;

4) Se consideră următoarele date ipotetice pentru o economie națională:

- taxe pe vânzările firmelor: 100
- profiturile corporațiilor: 75
- taxe pe venitul corporațiilor: 60
- venitul proprietarilor: 25
- rente și dobânzi câștigate: 50
- export: 150
- import: 100
- produsul național net: 1250
- cheltuieli guvernamentale pentru bunuri și servicii: 350
- plăți de transfer: 250
- cheltuieli de consum: 850
- investiția brută: 200
- venitul personal disponibil: 1075
- contribuții la asigurări sociale: 40

Să se determine:

- produsul național brut;
- costul deprecierii capitalului fix;
- venitul național;
- mărimea salariilor;
- venitul personal;
- taxele pe venitul personal;
- exporturile nete.

5) Se consideră următoarea funcție de consum de tip keynesian:

$$C = 150 + 0,75 Y$$

a) Să se reprezinte grafic și să se analizeze funcția de consum și funcția de economisire;

b) Să se calculeze înclinațiile medii și marginale spre consum și spre economii. Să se analizeze evoluția lor, considerând niveluri diferite pentru venitul disponibil.

6) Analizați corelativ dinamica investițiilor și cea a cererii de bunuri de consum, pe durata a 10 ani, pornind de la următoarele date:

- cererea inițială de bunuri de consum - 200 unități;
- numărul de echipamente corespunzătoare acestei cereri - 20;
- în fiecare an ies din funcțiune 2 echipamente;
- cererea de bunuri crește în fiecare din primii 5 ani cu 10%, stagnează în anul 6, pentru ca apoi să scadă anual cu 10%.

Capitolul 17

Inflația, șomajul și ciclul afacerilor

Șomajul și formele lui.

Presiunea fiscală și șomajul.

Inflația: cauze și forme.

Politici de atenuare a inflației.

Relația inflație-șomaj.

Ciclul economic al afacerilor.

SECȚIUNEA A. Fundamente

Șomajul și inflația sunt fenomene globale care, prin amploare, intensitate și durată, influențează funcționarea economiei în ansamblul său.

17.1. Șomajul și formele lui

Șomajul este în general asociat persoanelor care, în mod involuntar își încetează lucrul și se află la un moment dat în imposibilitatea găsirii și ocupării unui loc de muncă.

În timp acesta poate marca tendința de creștere sau de scădere, în funcție de raportul dintre cei care își găsesc loc de muncă și cei care și-l pierd.

Mai puține locuri de muncă disponibile în raport cu oferta de muncă, determină economia să funcționeze în interiorul și nu pe curba posibilităților de producție. Pierderea de output rezultată din existența șomajului se traduce în mai puține bunuri puse la dispoziția populației.

Există un cost al șomajului cu atât mai mare cu cât se prelungește perioada de căutare a unui loc de muncă: pierdere de venit pentru cei aflați într-o asemenea situație, reducerea abilității profesionale, probleme de sănătate, statut social, resurse tot mai mari alocate de societate pentru întreținerea șomerilor etc. Multe din aceste probleme sunt eludate în rapoartele statistice privind șomajul.

“Resursele” de muncă se constituie din populația totală. Populația totală cuprinde populația inactivă și populația activă.

Populația activă, în sensul dat de Biroul Internațional al Muncii, se compune din persoanele care au o muncă remunerată și din șomeri. Aceste persoane se constituie de fapt în ofertă de muncă. Populația inactivă cuprinde persoanele care nu au un loc de muncă și nici nu caută unul (copiii de vârstă preșcolară, elevii și studenții, militarii în termen, pensionarii, femeile casnice care nu exercită o profesie remunerată).

Resursele de muncă pot varia semnificativ în timp fiind influențate de structura pe vârste a populației, nivel de calificare, vârsta la care se termină școlarizarea și cea de pensionare etc., fiecare cu alți determinanți.

Se poate defini astfel rata de activitate a unei populații date ca raport între populația activă considerată și populația totală a categoriilor considerate:

$$r_a = (P_A / P_T)100$$

unde,

r_a - rata de activitate

P_A - populație activă

P_T - populație totală

sau

$$r_a = (P_O / P_T)100$$

unde,

P_O - populație ocupată

P_T - populație totală

Acest din urmă raport arată ponderea celor ce lucrează efectiv în populația totală sau ceea ce este același lucru, povara care apasă asupra celor ce au un loc de muncă.

Persoanele care nu au un loc de muncă nu sunt în mod necesar șomeri. La întrebarea : Cine este șomer? răspunsurile sunt multiple.

Definiția Biroului Internațional al Muncii este cea mai răspândită și, evident, acceptată de țările lumii.

Potrivit acestei definiții, șomerul este orice persoană care:

- este aptă de muncă
- nu are un loc de muncă
- este gata să muncească
- caută o muncă remunerată
- caută efectiv o astfel de muncă.

Delimitarea unui șomer de un non-șomer este dificilă deoarece presupune atât calculul numărului persoanelor fără loc de muncă și care caută unul, dar și numărul șomerilor în sensul dat de B.I.M.

Prima evaluare, evident necesară, este ceva mai restrictivă decât a doua: astfel nu va fi reținut drept șomer un individ "fără un loc de muncă și disponibil de a munci", care a găsit un loc de muncă pe un termen relativ scurt. Evaluarea, în sensul B.I.M. presupune alături de criteriile enunțate, și o perioadă de referință.

Unii economiști apreciază că trebuie să se stabilească indicatori ai subocupării care să permită luarea în considerare a situațiilor intermediare între viața activă și șomaj.

O altă dificultate în determinarea cu precizie a cererii și ofertei de muncă este legată de faptul că unele persoane nu-și declară cererea de muncă în speranța că vor găsi un loc de muncă, ceea ce înseamnă că oferta de muncă relevă o cerere latentă de muncă.

Natura șomajului este definită după durata lui, după vârsta și sexul persoanei în cauză, după calificare etc.

Piața muncii poate fi în echilibru dacă, pentru un nivel dat al salariilor, cantitățile de muncă oferite și cantitățile de muncă cerute se echilibrează.

Piața muncii se află în dezechilibru dacă ofertele și cererile de muncă nu se echilibrează.

Piața este în situație de sub-ocupare dacă cererea de muncă depășește oferta, iar dacă oferta este mai mare decât cererea de muncă, piața este în situație de supra-ocupare.

Termenul de sub-ocupare are două sensuri:

- Situația când oferta de muncă este mai mare decât cererea de muncă a întreprinderilor, dar oferta și cererea de bunuri pot fi echilibrate;
- Situația când, la nivelul unei întreprinderi forța de muncă este subutilizată în raport cu posibilitățile sale productive.

Uneori termenul de sub-ocupare este sinonim cu cel de proastă ocupare, adică o situație intermediară între ocupare și șomaj.

Șomajul care există la un moment dat este o combinație de mai multe forme de șomaj:

(1) **Șomajul prin insuficiența cererii** se manifestă atunci când o întreprindere sau mai multe trebuie să-și reducă producția și, respectiv volumul vânzărilor, ceea ce înseamnă mai mult șomaj și o cerere mai mică. Acest șomaj este de tip keynesian, deoarece economistul J.M. Keynes (1883-1946) a descris pe larg acest tip de șomaj în două situații:

- Când prețurile sunt considerate "rigide"; ajustarea între piața muncii, piața bunurilor de consum și piața monetară nu se poate face decât prin cantități, în particular prin nivelul ocupării. De unde apariția probabilă a șomajului involuntar, ceea ce înseamnă că indivizii nu găsesc locuri de muncă la salariul curent.

- Dacă se admite că prețurile "flexibile" permit realizarea unui echilibru global, atunci variațiile ocupării rezultă din intervențiile autorității monetare. În acest caz, trebuie presupus că variațiile nominale (și nu reale) ale salariilor și ale prețurilor influențează comportamentul salariaților, adică ei suferă de "iluzie monetară".

În fine, într-un model de echilibru global, ocuparea și salariul sunt determinate pe piața muncii în funcție de gusturile menajurilor și de tehnologie, pentru un nivel dat al prețurilor, independent de ceea ce se petrece pe piața bunurilor și pe piața monetară. În aceste condiții, pentru ca variațiile monetare

să poată afecta comportamentele pe piața muncii, trebuie ca participanții la această piață să greșescă, confundând variațiile nominale cu cele reale. Dacă, de exemplu, autoritățile monetare, creează monedă suplimentară, provocând astfel o creștere echivalentă a prețurilor și salariilor, salariații vor crede atunci că salariul real (puterea de cumpărare a salariului) a crescut, neobservând creșterea prețurilor; ei vor dori să ofere mai multă muncă, pentru că ei gândesc că este mai bine remunerată. Nivelul ocupării va crește și evident șomajul va scădea. Cei care nu doresc un loc de muncă la salariul curent acceptă șomajul voluntar.

Cele două explicații keynesiste ale șomajului se deosebesc radical:

- prima se concentrează pe o proastă funcționare a sistemului piețelor (rigiditatea prețurilor) de unde și caracterul involuntar al șomajului;
- a doua face apel la comportamentul irațional al indivizilor (iluzia monetară), de unde și caracterul voluntar al șomajului care rezultă.

(2) **Șomajul prin insuficiența producției**, se manifestă atunci când cererea există, iar ea este superioară ofertei. Întreprinderile nu vor sau nu pot să producă mai mult și nici să angajeze forță de muncă suplimentară: un asemenea șomaj apare în condiții de penurie a unui bun, sau din cauza lipsei echipamentului de producție, ceea ce nu permite întreprinderii să producă mai mult. Șomajul de acest tip apare mai ales în perioade de reconstrucție sau de tranziție, dar și atunci când întreprinderile consideră că nu au condiții de producție care să le permită obținerea unor profituri suficiente. Drept urmare, cerere există, dar există și penurie și creșterea prețurilor, iar șomajul persistă.

(3) **Șomajul adaptativ**, rezultat din efectul perturbator al creației monetare. Autorii care au formulat această teorie, dintre care cel mai cunoscut este Milton Friedman, au avut drept bază de pornire șomajul în creștere în condițiile unei inflații prelungite. Calificată drept “monetaristă” explicația șomajului adaptativ se axează pe postulatul că piața, grație informațiilor date prin prețuri permite alocarea optimală a resurselor. Accentul pus pe creația monetară rezultă din faptul evident că acesta este mijlocul de care dispun autoritățile pentru a acționa asupra economiei și care poate fi o sursă de perturbare a funcționării sistemului. Dacă există inflație, este pentru că autoritățile monetare creează “prea multă” monedă, motivând-o drept stimulent al economiei, dar în realitate ele provoacă mai ales o creștere a nivelului prețurilor, ceea ce nu reduce, ci accelerează șomajul.

(4) **Șomajul prin inadaptare la muncă**. Inadaptarea poate să aibă mai multe cauze: condiții proaste de muncă, nivelul scăzut al salariilor pentru tineri etc.

În literatura economică se operează și cu alte categorii de șomaj, cum ar fi:

- șomajul fricțional
- șomajul conjunctural
- șomajul structural.

(5) **Șomajul fricțional** este determinat de insuficienta mobilitate a forței de muncă sau de decalajele existente între profesiile disponibile și cele cerute. Șomerii nu pot răspunde ofertei de muncă deoarece fie nu posedă calificarea necesară, fie nu au domiciliul în localitatea în care există locuri de muncă.

(6) **Șomajul conjunctural** desemnează șomajul legat de fluctuațiile pe termen scurt din activitățile economice, fiind deci reversibil. El privește numărul de șomeri rezultat în urma declinului PNB real în cursul perioadelor de contracție sau recesiune a activității economice, când economia funcționează sub potențialul său.

(7) **Șomajul structural** apare în situația când nu se pot crea locuri de muncă pe măsura creșterii ofertei de muncă. El poate avea drept cauză modificările survenite în structurile economice (de exemplu, declinul producției în sectorul minier) generate de schimbări în cererea de bunuri și servicii sau de modificări de ordin tehnologic care afectează profitabilitatea angajării.

În orice economie interesul autorităților se orientează spre stoparea șomajului și spre realizarea ocupării depline.

Ocuparea deplină este volumul de ocupare care permite să se obțină cu ajutorul factorilor de producție volumul cel mai important al producției în raport cu nevoile indivizilor și ale colectivității. Astfel, ocuparea deplină nu semnifică faptul că fiecare are un loc de muncă, ci faptul că locurile de muncă existente dau randamente maxime.

Modalitățile concrete de acțiune pentru realizarea ocupării depline și atenuarea șomajului diferă de la țară la țară și de la o perioadă la alta. În general, măsurile de diminuare a șomajului sunt integrate în politica economică generală de stimulare a creșterii economice pe termen lung.

17.2. Presiunea fiscală și șomajul

Între cele mai cunoscute teorii care explică șomajul și oferă și soluții de reducere este **teoria ofertei**. Autorii teoriei ofertei, în special A. Laffer, explică creșterea șomajului prin presiunea fiscală. Curba lui Laffer pune astfel în relație ocuparea cu presiunea fiscală și încasările fiscale. Pentru aceasta Laffer folosește o funcție de producție în care capitalul și munca sunt substituibile, iar factorii sunt plătiți la productivitatea lor marginală.

$$Q = K^{\alpha} L^{1-\alpha}$$

unde,

Q - producția

K - capitalul

L - munca

α - elasticitatea capitalului

$1 - \alpha$ - elasticitatea muncii

iar $0 < \alpha < 1$, pentru că nu se poate produce fără o oarecare cantitate din fiecare.

Curba lui Laffer reflectă adevărul potrivit căruia, ratele înalte ale impuneriiucid totalul.

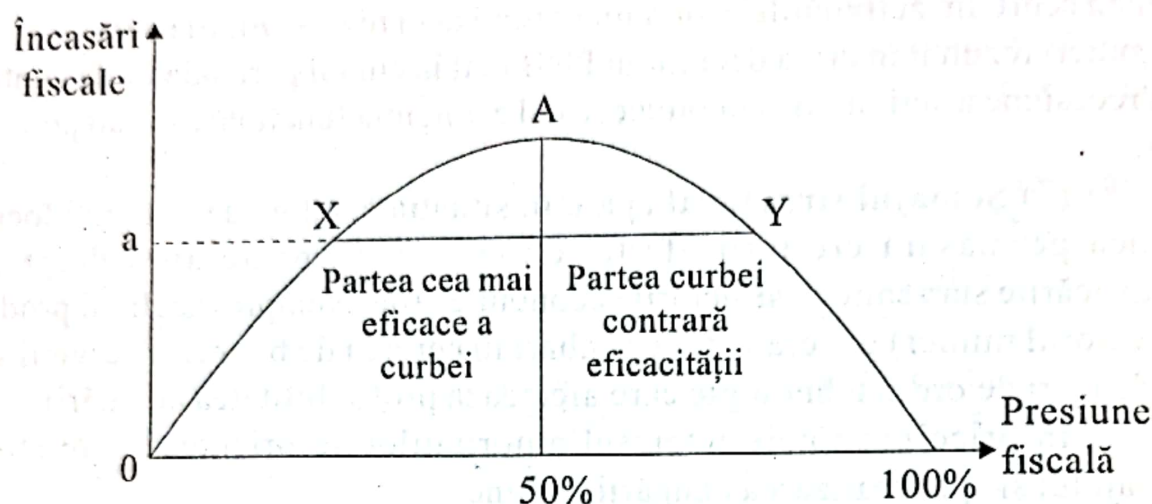


Figura 17.1. Curba lui Laffer

Curba este ușor de interpretat și de înțeles: dacă rata de impozitare este 0%, încasările fiscale sunt evident nule, iar dacă rata de impozitare este 100%, încasările fiscale vor fi tot nule, pentru că agenții economici vor renunța la muncă oficial, respingând o astfel de atitudine confiscatoare.

Se poate imagina însă că rata de impozitare este 50% și că ea corespunde nivelului psihologic de la care este mai dificil de lucrat, pentru că simbolic se lucrează mai mult pentru stat și mai puțin pentru sine (vezi Figura 17.1.).

Laffer demonstrează că situația este teoretică, iar punctul A corespunde ratei impozitului până la care randamentul este maxim. Acest punct maxim permite delimitarea celor două părți: partea eficientă (a valorilor normale) de cea ineficientă (a valorilor excesive). Autoritățile au de ales între acestea două, care le asigură aceleași încasări fiscale, dar punctul X este preferabil lui Y pentru că ocuparea în X este mai mare decât ocuparea în Y.

Statul poate să obțină o rată mai scăzută a încasărilor de nivelul a (Figura 17.1.) ușurând sarcinile administrațiilor, cetățeni și agenți economici. Aceasta permite să se obțină un nivel al finanțării publice într-o economie în creștere și cu un nivel înalt de ocupare.

Curba lui Laffer poate fi utilizată pentru a ilustra exemple de țări cu toleranță fiscală sau cu presiune fiscală (Figura 17.2. și 17.3.).

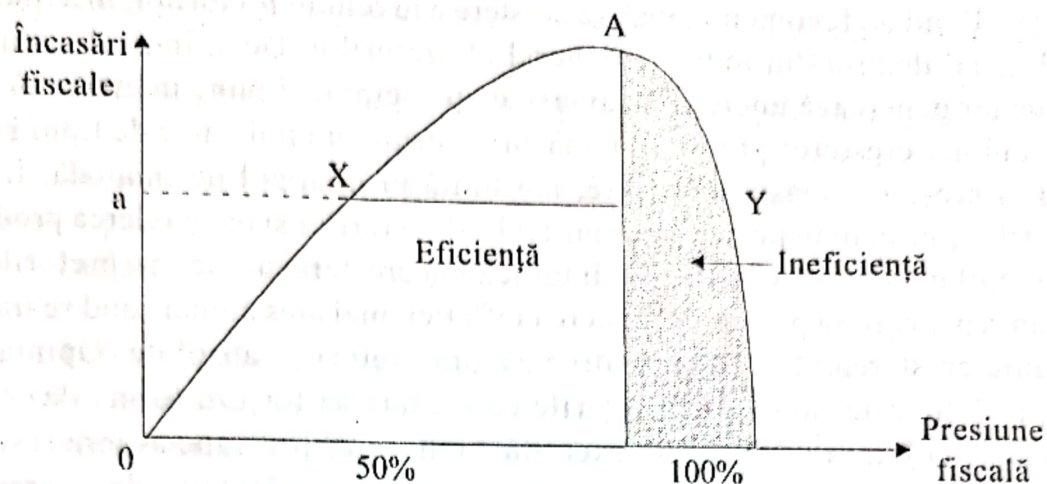


Figura 17.2. Tări cu puternică toleranță fiscală

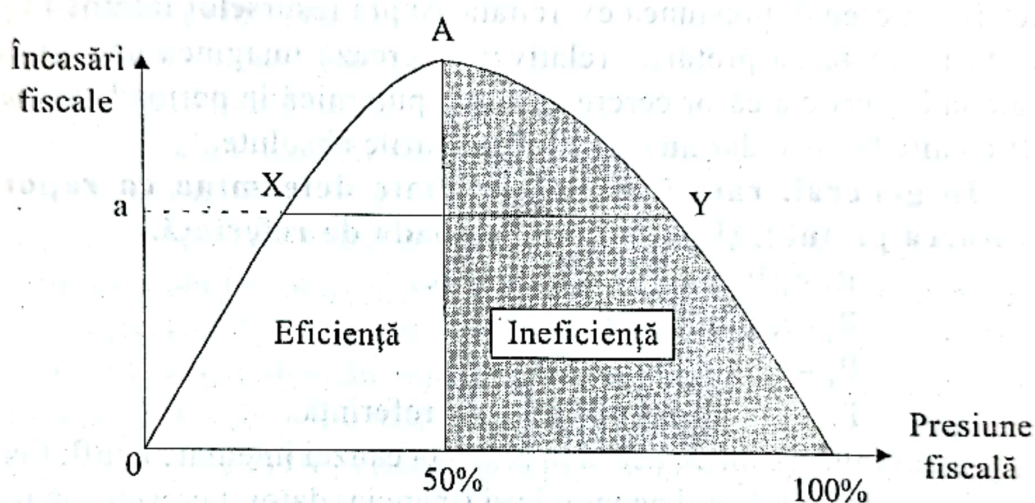


Figura 17.3. Tări cu slabă toleranță fiscală

Teoria lui Laffer, aplicată într-un cadru liberal a dat randamente pe termen scurt și mediu. Implicând o problemă economică și o problemă socială, în mod normal, aplicarea ei continuă cere ajustări și rectificări.

17.3. Inflația: cauze și forme

Cercetarea problemei pornește de la evidența empirică - relația exclusivă între monedă și inflație - mediata printr-un singur intermediar - nivelul general al prețurilor - și independența acestei relații față de ocupare.

Potrivit unor definiții sintetice, **inflația** este:

- creșterea regulată și susținută a prețurilor
- creșterea prețurilor fondată pe mecanisme macroeconomice, caracterizate prin interdependențe între toți agenții economici și între toate părțile economiei: formarea prețurilor, repartiție, sistemul de redistribuire a venitului.

Fiind un fenomen global de creștere a nivelului prețurilor, inflația este în mod uzual dedusă din indicele general al prețurilor. Deși, indicele general al prețurilor generează unele controverse de principiu, el pune în evidență relația directă între creșterea producției, măsurată printr-un indicator de tipul PIB sau PNB și creșterea masei monetare, măsurată prin stocul de monedă. Indicele prețurilor ține cont în principiu de ansamblul prețurilor și de ponderea produselor în bugetul unei familii medii. Nu întotdeauna creșterea indicelui prețurilor este un bun reper care să permită deducerea inflației, mai ales atunci când se transferă mecanic creșterea prețurilor relative asupra prețurilor absolute. Opinia, după care, inflația este inevitabilă în țările care caută să forțeze forma dezvoltării, când accelerând dezvoltarea se exercită o puternică presiune asupra resurselor disponibile, (ceea ce înseamnă o creștere a cererii însoțită de o creștere a prețurilor) se fondează de fapt pe confuzia dintre agregatele fizice și agregatele monetare. În esență, presiunea exercitată asupra resurselor interne în procesul dezvoltării afectează prețurile relative; ea crează imaginea unor prețuri mai ridicate la bunurile a căror cerere este mai puternică în perioada respectivă în raport cu alte bunuri, dar nu afectează prețurile absolute.

În general, rata inflației se poate determina ca raport între modificarea prețului și prețul din perioada de referință.

$$R_i = (P_1 - P_0)100/P_0 \quad \text{unde,}$$

R_i - rata inflației

P_1 - prețul curent

P_0 - prețul din perioada de referință.

Economiștii sunt de acord în privința cauzei imediate a inflației pe care o identifică în dezechilibrul economic și financiar datorat creșterii mai rapide a banilor în circulație decât a creșterii producției, ceea ce înseamnă crearea unei puteri de cumpărare (cerere solvabilă) superioară ofertei de bunuri. Pe fondul opiniilor diferite legate de definirea inflației, a identificării cauzelor și remediilor inflației există un element comun: crearea de monedă.

Între **cauzele inflației** cel mai adesea, sunt invocate următoarele:

- **Deficitul bugetar.** Atunci când statul are cheltuieli mai mari decât veniturile curente, pentru a acoperi diferența, se împrumută la banca centrală. În consecință, banii în circulație vor crește, fără ca nevoile circulației să fi crescut, pentru că statul se împrumută pentru a consuma și nu pentru a produce suplimentar bunuri.

- **Creditul bancar.** Când băncile acordă credite fără o analiză serioasă a destinațiilor acestora, este posibil ca banii de cont să producă efecte inflaționiste similare banilor numerar.

- **Intrarea în circulație a unor sume de bani din economiile non-bancare.** Dacă există posesori de depozite monetare non-bancare și dacă există deja inflație, aruncarea pe piață a unor noi cantități de bani constituie un factor potențial de inflație.

Formele sub care poate fi analizată inflația pot fi structurate pe două categorii:

A. După ordinul de mărime, se pot deosebi următoarele forme de inflație:

- **Inflație târâtoare** în cadrul căreia creșterea prețurilor se încadrează între 3-4% pe an;
- **Inflație deschisă** unde creșterea prețurilor evoluează între 5-10% pe an;
- **Inflație galopantă** în care prețurile cresc cu peste 15%, provocând dezechilibre economice și sociale puternice.
- **Hiperinflația** unde rata inflației lunare este mai mare de 50%, scade încrederea în moneda națională, iar prețurile relative sunt stabilite prin troc.

B. După cauzele care o produc, inflația poate fi:

- **Inflația prin cerere.**

În abordare monetaristă, inflația prin cerere are o serie de cauze, unele imediate, altele mai îndepărtate.

Între cauzele imediate, cele mai relevante sunt:

- creșterea anormal de rapidă a cantității de monedă în raport cu volumul producției. Dezechilibrul între cererea solvabilă foarte puternică în raport cu oferta la un preț dat nu poate fi atenuat decât prin creșterea prețurilor.

- creșterea cheltuielilor statului fără să se opereze o creștere a impozitelor, aplicând în fond un impozit indirect prin inflație. Inflația apare astfel drept singura formă de impozitare care poate fi aplicată fără a cere acordul persoanei (sau, cum spune M. Friedman, inflația reprezintă impozitul pe politică).

Cauzele mai îndepărtate sunt atașate erorilor politicii guvernamentale în materie de ocupare și ale băncii centrale, care ia decizii bazate pe teorii eronate (dacă trebuie să se ocupe de ratele dobânzii, atunci sarcina ei este să controleze cantitatea de monedă).

În concepția keynesiană, inflația prin cerere globală apare când cheltuielile cresc în raport cu oferta rigidă, iar față de această stare economia nu poate răspunde rapid, necesitând un interval de timp pentru ajustare. Se crează astfel un decalaj inflaționist între cerere și ofertă, prețurile cresc, ceea ce determină o intensificare sporită a prețurilor, pentru că în rândul consumatorilor există temerea unei creșteri din ce în ce mai mare a prețurilor. În consecință, fenomenul inflaționist se autoîntreține și se extinde;

- **Inflația prin costuri.** Aceasta desemnează creșterea prețurilor ocazionate de creșterea prețurilor la elemente ca materii prime, materiale, în general la factorii de producție. Creșterea costurilor este inflaționistă când ea persistă, ceea ce se întâmplă deseori datorită interdependențelor elementelor care compun prețul la producător.

C. Inflația mai poate fi abordată, fără a face referire la cauze, numai prin ordinul de mărime:

- inflația cu o cifră
- inflația cu două cifre
- inflația cu trei și mai multe cifre.

Cauzele și fenomenele inflației pun în evidență multiplele interpretări divergente rezultate în principal din modul cum este interpretat rolul monedei în cadrul mecanismelor economice

17.4. Politici de atenuare a inflației

Măsurile deflaționiste și dezinflaționiste se revendică de la două mari concepții:

- Prima (reprezentată de Mises, Hayek, Friedman, Barro) consideră libertatea esențială pentru buna funcționare a relațiilor dintre indivizi; iar pentru a păstra această libertate trebuie să se limiteze rolul guvernului, acordându-se o importanță primordială proprietății private, libertății pieței și acordurilor voluntare. Acceptarea unui asemenea punct de vedere conduce la o politică fondată pe libera concurență. Dacă toate dificultățile de care se lovesc politicile economice sunt legate de relația șomaj - inflație și creștere economică, atunci remediile pe termen scurt - stoparea creșterii cheltuielilor corelată cu reducerea cheltuielilor guvernamentale și tipărirea unei cantități mai mici de monedă - se cer completate cu alte două acțiuni pe termen lung: renunțarea de către stat la urmărirea ocupării depline și a creșterii economice susținute ca obiective ale politicii economice și flexibilizarea pieței monetare, prin ridicarea monopolului statului asupra creației monetare.

Cea dintâi acțiune rezidă în recunoașterea faptului că toate concepțiile potrivit cărora șomajul trebuie menținut la nivelul cel mai scăzut posibil, iar creșterea economică susținută trebuie stimulată cu orice preț nu au nici o motivație economică și sunt pur și simplu superstiții. Ele își au rădăcinile în vremurile când se credea că scopul economiei este creșterea bogăției (avuției) unei țări și a suveranului său și au supraviețuit revoluției keynesiene datorită credinței în instabilitatea naturală a piețelor.

Cealaltă măsură va contribui la micșorarea fluctuațiilor economice prin privatizarea monedei și împrăștierea deciziei. Practic, legea lui Gresham se va inversa: moneda bună va alunga din circulație moneda rea.

- A doua (reprezentată prin Keynes și neokeynesiști) consideră bunăstarea sau securitatea socială obiective primordiale, care au șansa de a fi atinse prin acțiuni guvernamentale destinate să controleze și să regleze activitatea privată. Din însușirea unei astfel de viziuni s-au născut politicile dirijismului economic. În principal, adepții acestei concepții susțin controlul salariilor și al prețurilor și monopolul statului asupra creației monetare.

Impunerea uneia sau alteia din cele două maniere fundamentale de guvernare rezultă din voința politică.

Oricât și oricum și-ar da economiștii osteneala să limiteze la minim punctele de divergență în privința inflației, remediile împotriva acesteia rezultă din ceea ce se pare că vrea electoratul.

Dacă există un cancer care roade nemilos economia, acesta este inflația. Descrisă cel mai adesea ca o creștere persistentă a nivelului prețurilor, al cărei revers este scăderea puterii de cumpărare, inflația are la origine deprecierea monedei ca urmare a modificării raportului dintre cererea și oferta de bani. O astfel de creștere a ofertei de bani nu se poate realiza decât prin intermediul statului - reprezentat de banca centrală - care are monopolul creației monetare. Ce poate determina statul să mărească oferta de monedă? Conform ortodoxiei, există o relație de inversă proporționalitate între inflație și șomaj, iar statul este dator să realizeze o maximă ocupare a forței de muncă prin manevrarea ofertei de monedă, ieftinind creditul și stimulând creșterea investițiilor. De altfel, există o cvasiunanimitate în privința opiniei că statul trebuie să asigure ocuparea deplină, stabilitatea prețurilor și creșterea economică. În fond, asistăm la o schimbare a imaginii publice a statului, de la statul-arbitru la statul-rezolvă tot, deși din cauza acestei posturi în deceniile șapte și opt ale secolului nostru au căzut guverne pe motiv de inflație.

Considerată timp îndelungat drept un „rău necesar” pentru a asigura un nivel de ocupare care să garanteze așa-zisa „pace socială”, inflația nu a reprezentat decât un alibi pentru redistribuirea veniturilor după bunul plac al guvernelor și care scapă votului parlamentar. În vreme de inflație, în mod clar, unii câștigă ceea ce pierd alții. Marele câștigător este statul, împreună cu debitorii, iar perdantii sunt creditorii și persoanele cu venituri fixe.

17.5. Relația inflație-șomaj

Dacă până la începutul anilor '70 inflația a fost folosită pentru temperarea șomajului, începând cu această perioadă relansarea ratelor de creștere a fost însoțită de o puternică inflație și de creșterea șomajului.

Coexistența inflației, cu șomajul ridicat și restrângerea activităților economice a fost denumită **stagflație**.

Economistul A.W. Phillips în 1958, pornind de la datele statistice privind economia britanică între 1857-1957, a descoperit o relație inversă între rata de variație a prețurilor și nivelul șomajului: cu cât prima va fi mai mare, cu atât cealaltă va fi mai mică și reciproc. Relația lui Phillips este simbolizată printr-o curbă care a fost mai întâi o curbă a legăturii șomaj-variația salariilor, iar mai apoi a fost o legătură completă între șomaj-variația salariilor-variația prețurilor. (Figura 17.4.).

Pornind de la curba lui Phillips se poate determina variația previzibilă pentru salariul monetar. Pentru aceasta monetariștii au procedat la corectarea ei cu anticipările agenților economici și informație. Schematizând, atunci când autoritățile provoacă prin crearea de monedă o creștere a prețurilor și a salariilor,

lucrătorii cresc într-un prim timp oferta lor de muncă, deoarece ei cred că salariul real a crescut. De unde, apariția fenomenului lui Phillips : creșterea prețurilor și reducerea salariului. Totodată, atunci când salariații constată că prețurile au crescut în același ritm cu salariile lor, ei revin la situația inițială reducând oferta de muncă, deci șomajul crește. Astfel, singurul rezultat al acțiunii autorităților este că provoacă o creștere durabilă a prețurilor la un nivel al ocupării neschimbat.

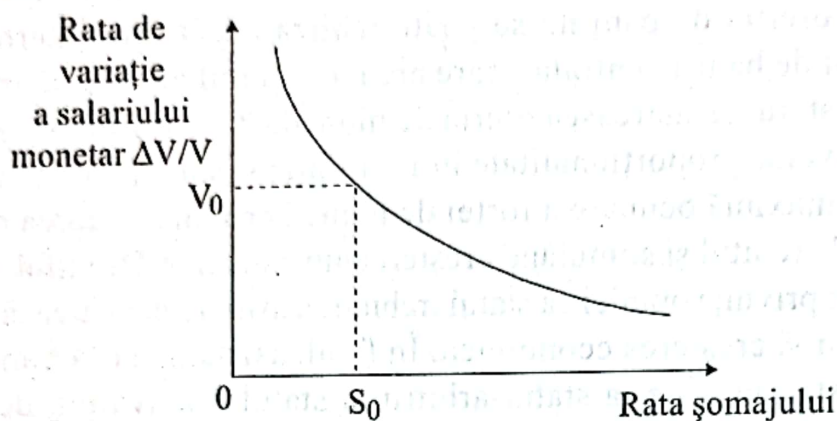


Figura 17.4. Curba lui Phillips. Cu cât crește șomajul cu atât regresul salariilor este continuu

Dacă se dorește reducerea șomajului, ele vor trebui să sporească crearea de monedă în fiecare perioadă, astfel încât să întrețină ideea că salariul real crește deși inflația se accelerează. (Figura 17.5).

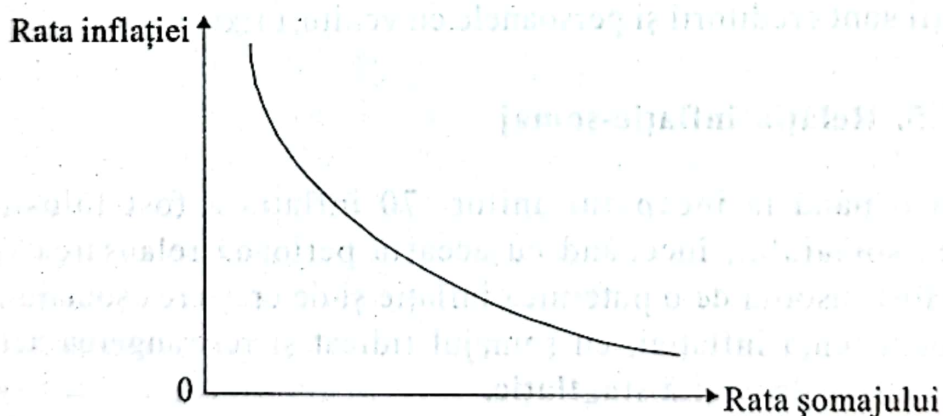


Figura 17.5. Curba lui Phillips. Cu cât crește rata inflației cu atât se reduce rata șomajului

Explicațiile de mai sus sunt valabile în condițiile când piața muncii este presupusă în echilibru. Astfel șomajul este întotdeauna voluntar: toți cei care vor să lucreze la salariul curent o pot face.

Milton Friedman a mers mai departe și a interpretat curba lui Phillips în condiții non-inflaționiste. Șomajul apărut în condiții non-inflaționiste este denumit de Friedman, **șomaj natural**. (Figura 17.6.).

Rata naturală a șomajului reprezintă acea rată a șomajului care nu crește odată cu inflația. Agenții economici anticipează inflația și se adaptează rapid la schimbări. Într-un prim timp, agenții se pot înșela în privința relansării, rata șomajului se reduce puțin și inflația progresează (Figura 17.6.), dar rapid anticipările se adaptează fenomenului inflaționist și rata șomajului revine la nivelul de echilibru. Concluzia lui Friedman este dură: dacă un guvern persistă în practicarea deficitului bugetar, va fi mereu inflație și șomaj.

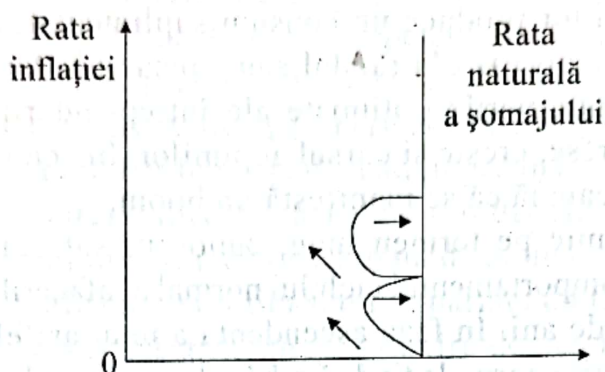


Figura 17.6. Curba lui Phillips în condiții non-inflaționiste

Complexitatea celor două fenomene, șomajul și inflația, dar și interdependențele dintre ele, cer o abordare mai largă în cadrul măsurilor de politică economică generală, de politică monetară, fiscală și bugetară.

17.6. Ciclul economic al afacerilor

Ciclul economic al afacerilor a fost sursa celor mai mari controverse ale secolului nostru. Unii dintre analiștii economici au insistat pe regularitățile deduse din fluctuațiile economiei și care au condus la introducerea ideii de ciclu în mișcările economiei. De altfel, fluctuațiile vin să desemneze mișcările de creștere și de scădere ale activității economice măsurate prin câțiva indicatori, între care cei mai utilizați sunt PIB, prețuri, ocupare. În prezent, se observă o oarecare fărâmițare în teoria despre ciclul afacerilor, rezultată mai ales din interpretarea economiei pe termen scurt și pe termen lung.

a) În general ciclul afacerilor pe termen scurt se referă la creșteri și scăderi sau la prosperitate și recesiune, deci la fluctuații, într-o perioadă de timp de 7-11 ani. În mod convențional un astfel de ciclu cuprinde mai multe faze care se succed în următoarea ordine:

⇒ faza 1: corespunde expansiunii sau momentului de vârf al activității economice. În expansiune, producția, ocuparea, profitul, salariile evoluează în sensul creșterii, avertizând o mișcare contrarie;

⇒ faza 2: criza sau contracția economiei marchează punctul de întoarcere al expansiunii;

⇒ faza 3: depresiunea se manifestă printr-o brutală contracție a activității, caracterizată prin scăderea PIB, a investițiilor etc. Dacă scăderea activității este slabă, economia se află în recesiune, iar dacă are loc o ușoară creștere, ceva peste 0%, atunci economia se relansează.

⇒ faza 4: relansarea presupune reluarea activității pe baze noi, creșterea atingând în general un nivel mai ridicat decât punctul culminant al expansiunii precedente.

Dacă relansarea combină efectele multiplicatorului și ale acceleratorului, atunci creșterea investițiilor produce un consum suplimentar, care induce un spor investițional care înviorază la rândul său consumul. Această stimulare reciprocă încurajează anticipările optimiste ale întreprinderilor și creșterea cheltuielilor. Prețurile cresc, crește și cursul acțiunilor. În economie domnește optimismul, ceea ce înseamnă că se manifestă un boom.

b) Ciclul economic pe termen lung, cunoscut sub numele de ciclul Kondratieff, surprinde comportamentul ciclului normal al afacerilor în ansamblul unei perioade de 50-60 de ani. În faza ascendentă a unui astfel de ciclu, cu o durată de 25 de ani, ciclurile normale tind să aibă relansări mai lungi și contracții mai scurte, iar în faza descendentă, tot de 25 de ani, boomul este mai scurt, iar contracțiile mai prelungite. În acest sens, indicele comerțului mondial, care crește substanțial în perioada de „vitalitate” și care tinde să stagneze în perioada de „declin” a ciclului confirmă, într-un fel, ipoteza fluctuațiilor pe termen lung și, chiar mai mult, tinde să-i dea o notă mondială.

Economiștii se deosebesc în interpretarea crizelor. Pe lângă teoria keynesistă a dezechilibrului natural al piețelor și a stimulării investițiilor, se mai cunosc teoria neoclasică, teoria austriacă și teoria monetaristă.

1. Teoria austriacă, principalul rival al teoriei keynesiene, a fost realizată de L. von Mises și de Fr. von Hayek. Ea arată drept cauză a crizelor economice o politică monetară expansionistă. Teoria presupune că dezechilibrul este generat de diferența între rata naturală și rata reală ale dobânzii, diferență generată de o politică favorabilă sporirii investițiilor. Atât timp cât investițiile care se fac sunt bazate pe economiile voluntare ale populației, totul este în regulă. Atunci când sunt stimulate investițiile, acestea nu au suficiente economii voluntare care să le susțină și, prin urmare, necesarul suplimentar este acoperit din economii forțate, formate prin inflație. Prețurile la bunurile de consum vor crește, cumpărătorii vor încerca să-și mențină nivelul anterior de consum, iar banii vor sufoca economia. Orice încercare de a restrânge creditul va duce la restrângerea activității și șomaj. Teoria spune că, cu cât va fi mai mare diferența între ratele naturale și de piață ale dobânzii, cu atât mai grea va fi recesiunea.

2. Teoria monetaristă, în speță cea susținută de M. Friedman, nu se deosebește în esență de cea austriacă. După Friedman, problema esențială a guvernelor este de a alege între șomaj fără inflație și șomaj cu inflație. Cu atât mai mult, cu cât inflația produce efecte indirecte înșelătoare, și anume o relansare a creșterii combinată cu un șomaj important.

Dacă statul își propune să realizeze o anumită combinație inflație-șomaj, să zicem de 4-5%, anticipările vor face ca rata inflației să crească accelerat, iar guvernul va realiza rata șomajului propusă la o rată a inflației mult mai mare și în creștere. Dacă fenomenul este de durată, stocurile scad, scade productivitatea, crește șomajul, ceea ce înseamnă stagflație. Există o rată a șomajului care nu accelerează inflația. Explicația constă în faptul că piața nu se poate găsi și rămâne așa în echilibru. Piața trebuie să fie mereu plină pentru a satisface neîntrerupt cererile de forță de muncă. Din aceeași cauză piața de zarzavaturi este mereu plină. Greșelile repetate ale statului în politica economică (controlul salariilor și al prețurilor) duc la suprainvestiții care nu-și mai justifică existența în noile condiții. Astfel, pe o perioadă scurtă, șomajul și inflația coexistă, iar apoi pe măsura intrării în normal, scad împreună.

3. Neoclasicii apreciază că în condițiile concurenței perfecte, reîntoarcerea la echilibru se realizează în mod automat. Lupta împotriva crizelor presupune diminuarea intervenției statului paralel cu favorizarea concurenței.

4. Analiza keynesiană, spre deosebire de cea neoclastică, apreciază că liberul joc al pieței nu induce în mod automat reîntoarcerea la echilibru, conducând mai mult, la situația de subocupare durabilă.

Atunci când cererea globală scontată de firme este inferioară nivelului producției corespunzător ocupării depline, acestea vor decide concedierea unei părți de personal. Reducerea ocupării va genera în perioada următoare o nouă scădere a cererii și, pe această bază, reduceri ulterioare ale producției și mai departe a ocupării. Dacă echilibrul sfârșește prin a se fixa, el poate fi de subocupare și însoțit de un șomaj considerabil (Figura 17.7).

În aceste condiții se consideră justificată intervenția statului în vederea realizării obiectivului ocupării depline. În acest scop statul susține activitatea economică prin creșterea cererii (de bunuri-capital și de consum) folosindu-se de pârghii economico-financiare.

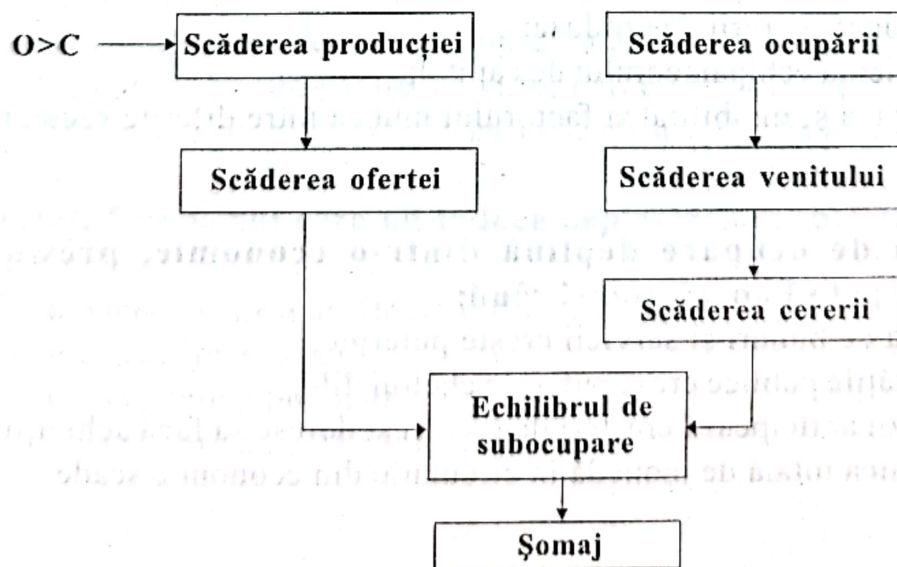


Figura 17.7. Apariția șomajului

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Folosind Anuarul Statistic al României din anul precedent construiți principalii indicatori ai ocupării.
2. Precizați termenii: ocupare deplină, sub-ocupare, supra-ocupare.
3. Care sunt principalele forme de șomaj cunoscute?
4. Ce rol poate juca presiunea fiscală în atenuarea șomajului?
5. Ce este inflația?
6. Care sunt cauzele posibile ale inflației?
7. Sub ce forme poate fi analizată inflația?
8. Care sunt metodele de analiză ale celor două fenomene globale și care sunt concluziile pentru acțiunea autorităților?
9. Care sunt principalele tipuri de cicluri economice?
10. Enunțați cauzele principale ale crizelor economice.

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Arătați propoziția incorectă:

- a. șomajul conjunctural este legat de declinul sau de mutațiile unor sectoare sau regiuni;
- b. șomajul fricțional este legat de mobilitatea factorului muncă;
- c. șomajul poate fi explicat printr-o insuficiență a cererii de produse;
- d. șomajul poate fi explicat printr-o insuficiență a echipamentului de capital.

2. În echilibru de sub-ocupare keynesian, cauza principală a șomajului este:

- a. lipsa calificării lucrătorilor;
- b. insuficiența cererii de produse;
- c. insuficiența echipamentului de capital;
- d. rigiditatea și imobilitatea factorului muncă între diferite sectoare de activitate.

3. În situația de ocupare deplină dintr-o economie, presiunile inflaționiste nu pot să apară atunci când:

- a. cererea de bunuri și servicii crește puternic;
- b. autoritățile publice cresc puternic cheltuielile;
- c. indivizii anticipează creșteri de prețuri și doresc să facă achiziții;
- d. cantitatea totală de monedă în circulație din economie scade.

4. Indicați propoziția incorectă:

- a.o creștere a salariilor în cazul sub-ocupării are efect direct creșterea șomajului;
- b.o scădere a salariilor nu are efect direct în diminuarea șomajului, decât în cazul sub-ocupării keynesiene;
- c.o creștere a salariilor poate reduce o creștere a cererii de produse;
- d.în cazul sub-ocupării keynesiene, efectele unei politici salariale asupra ocupării sunt incerte.

5. Dacă o economie se află în echilibru de sub-ocupare keynesian, o creștere a cheltuielilor publice va avea ca efect:

- a.mentinerea volumului șomajului;
- b.creșterea volumului șomajului;
- c.creșterea prețurilor produselor;
- d.reducerea volumului șomajului.

6. Într-o economie cu ocupare deplină, arătați acțiunea care poate induce presiuni inflaționiste:

- a.vânzarea de fonduri publice de către autoritățile monetare;
- b.o creștere a ratei de rescont a Băncii Naționale;
- c.o reducere a preferințelor consumatorilor pentru lichidități;
- d.o creștere a ratei dobânzii pe diferite piețe financiare.

7. Arătați propoziția incorectă:

- a.în perioadele de inflație deținătorii de obligațiuni percep o dobândă reală pozitivă;
- b.o regulă generală a deținătorilor de acțiuni este de a le păstra în perioadele de inflație;
- c.în perioadele de inflație împrumutătorii de fonduri monetare observă reducerea puterii de cumpărare a banilor dați cu împrumut;
- d.în perioadele de inflație prețurile cresc rapid pe piețele organizate.

8. Arătați fenomenul care nu induce deplasarea curbei ofertei totale de muncă:

- a.o modificare a preferințelor lucrătorilor;
- b.o scădere a salariilor;
- c.o creștere a populației active;
- d.o creștere a numărului șomerilor.

Capitolul 18

Economia bunăstării

Apariția teoriei bunăstării.

“Cutia” lui Edgeworth.

Teoria economiei bunăstării.

SECȚIUNEA A. Fundamente

18.1. Apariția teoriei bunăstării

Economia bunăstării este titlul unei cărți publicate în 1920 de Arthur Cecil Pigou (1877-1959) economist englez, succesor al lui Alfred Marshall la Cambridge. Această dată marchează nașterea “noii economii a bunăstării”, depășind-o pe cea a predecesorilor.

Vechea teorie a bunăstării, îmbină morala cu dreptul, orientând totodată, știința economică spre științele exacte, îndeosebi spre fizică și matematică, cu ambiția declarată de a pune bazele unei noi ordini sociale. Sociologul Auguste Comte (1798-1857), dar și economistul Jeremy Bentham (1748-1832), în cadrul curentului de gândire cunoscut sub numele de **radicalism filozofic**, au elaborat printre primele studii bazate pe raționări în termeni de utilitate. Ființa omenească, potrivit concepțiilor lor, este capabilă de a reacționa agreabil sau dezagreabil. Pornind de aici, se poate întocmi o listă detaliată a plăcerilor și neplăcerilor, clasate și, mai ales, măsurate în funcție de intensitatea, durata și puritatea lor. Scopul acestei caracterizări era stabilirea unei matematici sociale de unde s-ar fi putut deduce măsurile ce trebuiau luate de stat pentru a ameliora utilitatea totală sau bunăstarea socială, care corespundea sumei algebrice a utilităților și dezutilităților individuale. O asemenea concepție argumenta redistribuirea bogățiilor în favoarea celor săraci. Cu toate acestea, Bentham nu se opunea liberalismului în economie, concurența rămânând pentru el fundamentală. Mai mult, el introduce noțiunea de **cost de oportunitate**, susținând că singura măsură a plăcerilor și a neplăcerilor sunt banii: suma cheltuită pentru a obține o plăcere sau pentru a face să înceteze o neplăcere este măsura utilității și a dezutilității. Aceste intuiții ale lui Bentham au fost dezvoltate de W.S. Jevons, C. Menger, și L. Walras, fondatori ai școlii marginaliste, care au produs studii ample și ale

căror raționamente s-au construit pe maximizarea utilității. Totodată ei au relevat o mare dificultate care apasă asupra operaționalității teoriei lor: măsurarea utilității pentru indivizi diferiți și măsurarea utilității relative a diferitelor bunuri și servicii pentru fiecare individ. În primul moment, utilitatea cardinală a apărut drept singura măsură posibilă, asigurând, pe de o parte, o valoare precisă a utilității pentru fiecare bun sau serviciu și, pe de altă parte, făcând posibile comparațiile interpersonale. Toate acestea aveau o semnificație clară, și anume, etalonul care măsura utilitatea trebuia să fie precis definit și același pentru toți.

Începând cu A.C. Pigou și V. Pareto (1848-1923), utilitatea cardinală a fost tot mai mult abandonată, fiind substituită cu utilitatea ordinală. Utilitatea ordinală nu reclamă un etalon univiersal de utilitate, ci cere ca fiecare agent economic să facă un clasament între diferite utilități și dezutilități. De altfel, noțiunea de **optim paretian** derivă din această concepție. Din punctul de vedere al societății va fi considerată drept optimală o situație unde ameliorarea situației unui individ se poate face fără a deteriora situația altui individ. Și la Pareto, precum și la Walras, numai piața și concurența pot să se apropie de o astfel de situație datorită sistemului de prețuri pe care le generează. Prețurile obligă fiecare individ să-și arate preferințele, adică a costului de oportunitate pentru fiecare bun sau serviciu.

Aportul lui Pigou constă în introducerea **problemei efectelor externe** și, prin aceasta, justificarea intervenției statului în aspecte sociale care nu sunt luate în considerare de piață. Ca și Bentham el se pronunță pentru o redistribuire a veniturilor, cu scopul supraviețuirii beneficiarilor acestei redistribuiri pentru a putea continua să contribuie la efortul producției, al economiei. **Astfel, bunăstarea apare ca o chestiune abordabilă prin trei aspecte: eficiență, etică și optim.**

Economia bunăstării își propune astfel ca obiectiv determinarea, din mai multe stări posibile ale economiei, a celei mai bune.

Desigur, nu trebuie neglijate dificultățile teoretice și practice ale acestei tentative, între care cele mai semnificative sunt:

- Dacă mecanismele pieței cunosc eșecuri, nu rezultă că ele trebuie abandonate. Dimpotrivă, intervenția statului ar trebui să simuleze piața, dând un preț efectelor externe, pentru a determina agenții economici să le introducă și în calculele lor. Dificultatea rezidă mai ales în precizia cu care sunt evaluate efectele externe;

- Bunăstarea socială care dă conținut economiei bunăstării rezultă dintr-o logică individualistă a statului. Drept urmare, bunăstarea socială rezultă dintr-o agregare a utilităților individuale, pentru că nu există o utilitate proprie statului, în afara celei derivate din utilitățile personale. În această situație sunt evidente unele neconcordanțe între aspectul normativ al teoriei care plasează în centrul sistemului său individul și judecățile de valoare necesare pentru a alege, din mai multe stări posibile, pe cea mai bună.

Economia bunăstării apare astfel concentrată pe compararea diverselor modalități posibile de alocare a resurselor globale ale indivizilor numite stări posibile. Astfel, dacă în cazul unei economii fără producție și dispunând de un stoc global de bunuri B (format din diverse produse de consum) o stare posibilă este un ansamblu de “coșuri de bunuri” ($C_1, C_2, \dots$), unde C_1 este deținut de individul 1, C_2 de individul 2 etc., astfel încât suma elementelor să fie egală cu resursele disponibile în economie ($C_1 + C_2 + \dots = B$). Printre stările realizabile unele joacă un rol privilegiat mai ales în plan teoretic: ansamblul dotărilor inițiale, care este punctul de plecare al schimburilor între indivizi.

Dotările inițiale pot fi luate în calcul ca date, fără a se pune problema originilor și a caracterului mai mult sau mai puțin just al repartiției lor inițiale.

18.2. “Cutia” lui Edgeworth

Punctul de plecare al bunăstării îl constituie, este și firesc, repartiția optimală a bunurilor între indivizi într-o economie de schimb, teorie formulată de F. Edgeworth (1845 - 1926), cunoscută sub numele de “Cutia” lui Edgeworth. Scopul teoriei este de a găsi, printre mai multe stări posibile ale schimburilor dintre indivizi, echilibrul contractual. Astfel, “Cutia” lui Edgeworth reduce schimburile din economie la doi consumatori, A și B, care aleg între cele două bunuri existente, x și y. Descrierea schimburilor între cei doi consumatori, A și B, dotați fiecare cu harta lui de indiferență este reprezentată într-un dreptunghi cu axele inversate (vezi Figura 18.1.).

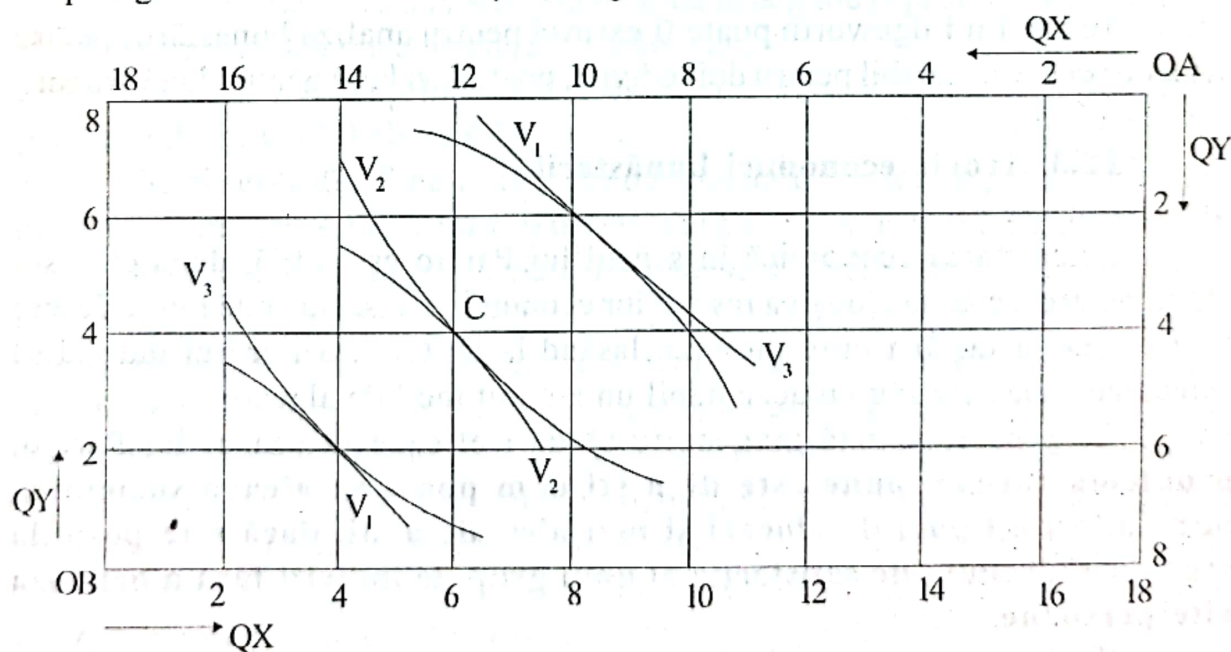


Figura 18.1. “Cutia” lui Edgeworth

Indivizii fiind dotați inițial cu cantități oarecare din cele două bunuri, x și y, prin schimb, pot să ajungă progresiv la o satisfacție optimală. Un punct oarecare în interiorul “cutiei” reprezintă o repartiție specifică a bunurilor între

cei doi consumatori. De exemplu, în punctul C, cantitățile din x și y consumate de A sunt măsurate prin coordonatele punctului C luând OA ca origine, respectiv (12,4), iar cantitățile consumate de B, sunt măsurate de coordonatele lui C luând OB ca origine, respectiv (6, 4).

Dacă funcțiile de utilitate ale celor doi consumatori sunt cunoscute se pot trasa curbele de indiferență ale celor doi consumatori, ținând seama de dispoziția axelor pentru fiecare din cei doi consumatori. Fiecare dintre cei doi indivizi oprește schimbul când nu mai obține o satisfacție suplimentară din bunul deținut în plus în raport cu celălalt care putea să-i aducă o satisfacție marginală suplimentară. Se înțelege, că fiecare dintre cei doi, A și B, va tinde să se situeze cât mai sus pe harta curbei de indiferență și că negocierile se vor efectua în punctele de contact dintre cele două curbe de indiferență. În acest punct de întâlnire, ratele marginale de substituție între cele două bunuri sunt egale, în același timp, pentru cei doi consumatori. Ținând cont de faptul că punctul C este situat pe curba de indiferență V_2 , orice punct situat mai la dreapta, pe această curbă, permite ameliorarea situației lui A, lăsând neschimbată pe cea a lui B.

Multitudinea curbelor de indiferență creează posibilitatea unei multitudini de puncte de contact, deci de contracte. Curba contractelor este constituită prin ansamblul punctelor unde nu poate fi satisfăcut în plus unul dintre consumatori fără să nu fie atins celălalt. Diferitele puncte de contact corespund, de fapt, diferențelor de repartitie a venitului și faptului că optimul paretian nu este unic.

Teoria lui Edgeworth poate fi extinsă pentru analiza bunăstării, pentru că tot ceea ce este valabil pentru doi indivizi, poate fi valabil pentru două grupuri.

18.3. Teoria economiei bunăstării

Eficacitatea economică în sensul lui Pareto este utilă, după cum s-a văzut, pentru a evalua alocarea resurselor economice, însă nu arată nimic despre distribuirea bunăstării între indivizi, lăsând la latitudinea fiecărui individ să aprecieze dacă este sau nu acceptabil un anumit mod de alocare.

În general, există mai multe alocări eficiente în sensul lui Pareto; problema care se pune este de a ști cum poate să aleagă societatea între diferite tipuri de alocări și mai ales, de a ști, dacă este posibilă creșterea nivelului de satisfacție al unui grup de indivizi fără a penaliza alte persoane.

Teoreticienii economiei bunăstării au elaborat o funcție a bunăstării cu ajutorul căreia se pot clasa diferitele distribuții ale utilității între consumatori. Acest lucru presupune cunoașterea modului cum se pot însuma preferințele consumatorilor individuali, pentru a obține preferințe agregate, numite "preferințe sociale".

După cum s-a precizat la comportamentul consumatorului, preferințele au fost presupuse tranzitive și definite în raport cu coșul de bunuri al consumatorului. Analiza preferințelor sociale i-a condus pe economiști să lărgască acest concept introducându-se ipoteza potrivit căreia fiecare consumator este dotat cu preferințe definite în raport cu ansamblul alocării acestor bunuri între toți consumatorii. În consecință, această ipoteză include și posibilitatea ca orice consumator să nu fie preocupat de ceea ce au alți indivizi.

În virtutea celor de mai sus, dacă x reprezintă o alocare particulară, adică o descriere a cantităților din diferite bunuri de care dispune fiecare individ, față de două alocări x și y , orice individ poate să spună că preferă x sau y .

Dacă se procedează la fel cu preferințele tuturor agenților poate fi identificată o metodă de agregare a preferințelor individuale pentru a obține preferințele sociale. Cu alte cuvinte, dacă se poate ști cum diferiți indivizi își clasează diferitele alocări, este posibilă utilizarea acestei informații pentru a stabili un clasament social al acestor alocări, deci a luării deciziei sociale la cel mai general nivel.

Economiștii utilizează frecvent pentru agregarea preferințelor individuale sistemul de vot.

A. Alegerea între preferințe non-tranzitive

Presupunem de exemplu, că trei persoane A, B, C își pot exprima preferințele față de trei alocări posibile x , y , z . Potrivit metodei enunțate se poate accepta ideea că x este socialmente preferat lui y , dacă o majoritate a indivizilor preferă pe x lui z . Această metodă însă pune și problema posibilității stabilirii unui clasament al preferințelor sociale.

Clasamentul cuprinde cele trei situații x , y , z efectuate de cele trei persoane A, B, C (Tabelul 18.2.).

Se observă din Tabelul 18.1. că o majoritate din aceste persoane preferă pe x lui y , o majoritate pe y lui z , o majoritate pe z lui x . Rezultă că, preferințele sociale rezultate dintr-un vot al majorității nu sunt preferințe cu formă normală, ele sunt non-tranzitive, iar agregarea preferințelor individuale prin votul majorității nu funcționează de o manieră generală. Din această cauză, a non-tranzitivității preferințelor, în ansamblul de situații (x, y, z) nu există o soluție care să fie cea mai bună. Ca urmare, societatea va alege printr-o ordine determinată de modul în care se derulează votul: în primul timp, toți indivizii vor vota mai întâi pentru alegerea între x și y , iar apoi se vor pronunța pentru alegerea între z și învingătorul din primul tur. Dacă în primul tur, o majoritate preferă pe x lui y , iar la următorul vot z este preferat lui x , soluția finală este z .

În legătură cu această metodă, trebuie subliniat faptul că ordinea în care situațiile sunt prezentate votanților determină de o manieră decisivă învingătorul final.

Tabelul 18.1. Preferințele care conduc la un vot non-tranzitiv

A	B	C
x	y	z
y	z	x
z	x	y

B. Alegerea prin clasament

Votul prin clasament, cere ca fiecare individ să-și claseze bunurile în funcție de preferințele sale și să atribuie un număr, care arată clasamentul în ordinea preferințelor sale: de exemplu, el atribuie 1 primei situații preferate, 2 următoarei ș.a.m.d. La sfârșit, se adăunează punctele atribuite pentru fiecare situație de ansamblul indivizilor, în vederea determinării scorului final al fiecăruia și se spune că un rezultat este preferat socialmente altuia, dacă acesta din urmă este inferior primului.

De această dată, se presupune că doi indivizi, A și B, își exprimă preferințele între trei situații posibile x, y, z în ordinea rezultată din Tabelul 18.2.

Tabelul 18.2. Ordinea posibilă a preferințelor lui A și ale lui B

A	B
x	y
y	z
z	x

Dacă ar fi accesibile numai x și y, x va obține 1 punct de la A și 2 de la B, iar y va obține 2 puncte de la A și 1 punct de la B. Rezultatul votului va fi că fiecare va obține un scor agregat de 3.

Introducerea lui z în vot va modifica alegerea între x și y. Astfel, persoana A va da 1 punct pentru x, 2 puncte pentru y și 3 puncte pentru z, iar B va da 1 punct pentru y, 2 puncte pentru z și 3 puncte pentru x. Rezultă că, x va obține un scor agregat de 4 și y de 3. În acest caz x va fi preferat lui y pe baza votului prin clasament.

Analizii economiei au semnalat slăbiciunile votului majorității, vot realizat prin clasament, îndeosebi posibilitatea manipulării votului de persoane interesate. Un vot al majorității poate fi manipulat schimbând ordinea de vot, astfel încât, să corespundă rezultatului dorit. Un vot prin clasament poate fi manipulat și prin introducerea unor noi alternative care să modifice clasamentul final al celor pertinente.

Din acest motiv apare necesară întocmirea unei liste a proceselor deciziilor sociale având următoarea configurație:

(1) Dacă se pornește de la un ansamblu al preferințelor individuale complete, reflexive și tranzitive, atunci deciziile sociale trebuie să reflecte un sistem social care posedă aceleași proprietăți;

(2) Dacă toată lumea preferă pe x lui y , atunci preferința socială trebuie clasată x înaintea lui y ;

(3) Preferințele între x și y , nu trebuie să depindă decât de modul în care oamenii clasează x în raport cu y .

Deși fiecare componentă a listei pare foarte naturală, este destul de dificil să se gândească un proces de decizii sociale care să le satisfacă pe toate în același timp.

În legătură cu acest ultim aspect K. Arrow a ajuns la un rezultat extrem de important, cunoscut în literatura economică drept "**Teorema imposibilității**": dacă un proces de decizie socială satisface proprietățile 1, 2 și 3, individul acționează ca un dictator, pentru că toate clasamentele sociale corespund în acest caz clasamentelor efectuate de un singur individ.

Teorema lui Arrow demonstrează incompatibilitatea celor trei caracteristici ale procesului deciziilor sociale cu sistemul democratic. În această situație, este puțin probabilă o metodă perfectă pentru a lua decizii sociale, după cum este puțin probabilă o metodă perfectă pentru agregarea preferințelor individuale pentru a obține preferințe sociale.

Identificarea unei metode de agregare a preferințelor individuale pentru a defini preferințele sociale, presupune renunțarea la una dintre proprietățile deciziilor sociale enunțate prin teorema lui Arrow.

Teoreticienii economiei bunăstării renunță de regulă, la cea de-a treia caracteristică, ceea ce înseamnă că preferințele sociale față de două situații posibile nu depind de clasamentul celor două alternative.

Astfel, dacă se cunosc preferințele fiecărui individ i față de alocările de resurse, se poate construi o funcție de utilitate $u_i(x)$, care exprimă judecățile de valoare ale indivizilor: fiecare persoană i preferă pe x lui y dacă și numai dacă $u_i(x) > u_i(y)$. O metodă de obținere a preferințelor sociale plecând la preferințele individuale constă în însumarea utilităților individuale, astfel încât se poate spune că alocarea x este preferată socialmente lui y , dacă

$$\sum_{i=1}^n u_i(x) > \sum_{i=1}^n u_i(y)$$

unde, n - numărul indivizilor din societate.

Pentru a atenua caracterul arbitrar al alegerilor este necesară introducerea unei condiții esențiale: funcția agregată să fie crescătoare în raport cu utilitatea fiecărui individ. În acest fel se respectă în funcția de utilitate socială ordinea preferințelor individuale. Tipul de agregare rezultat se numește funcție a bunăstării sociale și este redată ca o funcție a utilităților individuale $F(u_1(x), u_2(x), \dots, u_n(x))$. Ea permite clasarea diferitelor alocări numai pe baza preferințelor individuale și este crescătoare în raport cu utilitatea fiecărui individ.

Se cunosc două tipuri de funcții ale bunăstării sociale:

- **Funcția bunăstării sociale a lui Bentham**; determinarea acestei funcții se face ca o sumă ponderată a utilităților:

$$F(u_1, u_2, \dots, u_n) = \sum_{i=1}^n a_i u_i$$

unde,

$a_1, a_2, \dots, a_n$ reprezintă importanța pe care fiecare individ o acordă bunăstării sociale;

- **Funcția bunăstării sociale a lui Rawls**, determinată ca o funcție socială minimax

$$F(u_1, u_2, \dots, u_n) = \min(u_1, u_2, \dots, u_n)$$

și arată că bunăstarea socială depinde de bunăstarea individului care are nivelul de satisfacție cel mai scăzut, adică persoana cu utilitatea minimă.

Teoretic, maximizarea bunăstării poate fi urmărită printr-o alocare eficientă în sensul lui Pareto (Figura 18.2.).

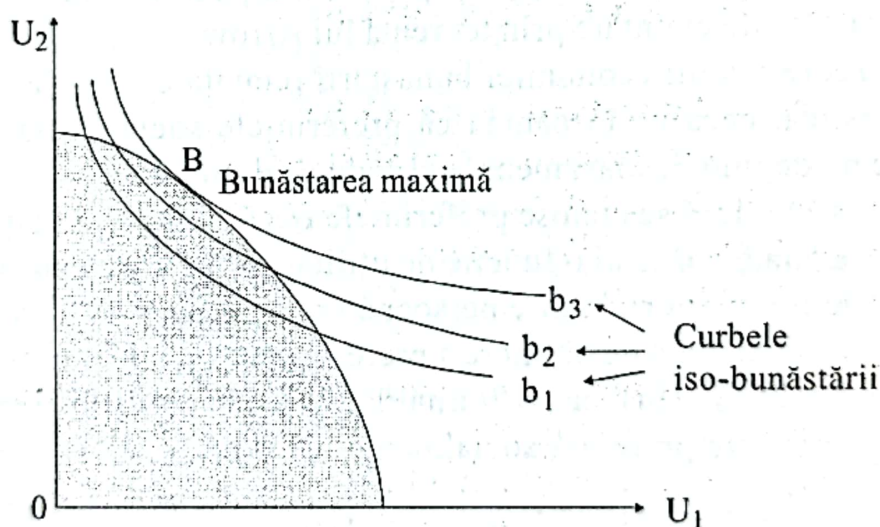


Figura 18.2. Alocarea eficientă în sensul lui Pareto care maximizează bunăstarea

În Figura 18.2., suprafața hașurată reprezintă ansamblul combinațiilor posibile ale utilităților în situația a două persoane, iar frontiera sa reprezintă ansamblul nivelurilor de utilitate asociate alocărilor de tip paretian. Dacă o alocare se află pe frontiera posibilităților de utilitate, nu există o altă alocare posibilă care să procure celor două persoane niveluri de utilitate superioare. Curbele de indiferență, numite curbe de isobunăstare, definesc diverse combinații ale utilităților care mențin constant nivelul bunăstării. Punctul bunăstării maxime, B, trebuie să se situeze pe frontiera utilității.

Reciproc, orice alocare eficace în sensul lui Pareto trebuie să corespundă unui nivel maxim de bunăstare pentru o funcție de bunăstare particulară.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Prezentați principalele momente ale constituirii teoriei bunăstării.
2. Care este obiectivul economiei bunăstării?
3. Arătați importanța „Cutiei” lui Edgeworth în conturarea teoriei bunăstării.
4. Care sunt explicațiile posibile ale diferențelor în repartitia venitului?
5. Cum pot fi agregate preferințele individuale?
6. Explicați slăbiciunile și virtuțile modelelor teoretice esențiale ale teoriei bunăstării.
7. Găsiți tipuri de „preferințe sociale”, arătând metoda de agregare folosită.
8. În ce măsură este compatibil procesul deciziilor sociale cu sistemul democratic?

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Teoria bunăstării se referă la:
 - a. polarizarea societății în bogați și săraci;
 - b. modalitățile de alocare a resurselor globale ale unei economii;
 - c. creșterea nivelului de trai;
 - d. eradicarea sărăciei.
2. Punctul de plecare în construirea teoriei bunăstării îl constituie:
 - a. redistribuirea proprietății;
 - b. totalul capitalului disponibil al agenților economici;
 - c. totalul dotărilor inițiale ale indivizilor;
 - d. resursele economice de care dispune o țară.
3. Bunăstarea poate fi abordată sub următoarele aspecte:
 - a. justiție socială și eficiență economică ;
 - b. optimalitate și eficiență;
 - c. justiție socială și pace socială;
 - d. optimalitate, etică, eficiență.
4. „Cutia” lui Edgeworth se referă la:
 - a. repartitia proprietății;
 - b. repartitia optimală a bunurilor între indivizi;

- c.repartiția optimală a resurselor între diferite grupuri;
- d.repartiția optimală a bunurilor de consum între diferite persoane.

5. Funcția bunăstării se referă la:

- a.nivelul de satisfacție al unui grup de indivizi;
- b.însurarea preferințelor consumatorilor;
- c.alocarea resurselor într-o economie;
- d.clasarea diferitelor distribuții ale utilității între indivizi.

6. Scopul teoriei bunăstării îl constituie:

- a.claborarea programelor de asistență socială;
- b.luarea deciziilor sociale;
- c.alcătuirea unor programe de protecție socială;
- d.facilitarea apariției clasei intermediare.



Capitolul 19

Politica economică

Obiective și mijloace.

Instrumente ale politicii economice.

Tipuri de politică economică.

SECȚIUNEA A. Fundamente

Politica economică reprezintă un aspect particular al politicii globale. Locul politicii economice într-un manual de economie se justifică numai dacă sunt relevate și aspectele non-economice pe care le implică alegerile autorităților publice.

Politica economică se fundamentează pe teoriile economice și reprezintă, în ultimă instanță, arta alegerilor aplicată câmpului economic. Politica economică oferă criteriile alegerii în condițiile interdependenței logicii economice cu filozofia socială.

Așadar, prin politică economică se înțelege o acțiune generală coerentă și finalizată a puterii publice centrale exercitată în domeniul economic.

Politica economică se concretizează în ansamblul măsurilor luate de autoritatea publică pentru a influența economia.

19.1. Obiective și mijloace

Deciziile de politică economică reprezintă o adevărată alocare a mijloacelor scopurilor urmărite, adică să pună instrumentele în serviciul obiectivelor.

Obiectivele unei politici economice nu sunt toate economice, iar politica economică nu cuprinde toate aspectele vieții economice. Astfel, întâlnim **obiective sociale, culturale sau strategice**, pe care societatea le asigură și a căror realizare trece prin condiții economice, cum ar fi :

- repartizarea socială a veniturilor, a șanselor și a riscurilor;
- bunăstarea sub diverse aspecte: sănătate, locuință, educație;
- formele de libertate și de participare politică;
- securitatea aprovizionării.

Politica economică are însă și **obiective direct economice**:

- ocuparea deplină a forței de muncă;
- asigurarea echipamentelor colective și a serviciilor publice;
- eficacitatea economică, o structură productivă competitivă, stabilitate monetară, o fiscalitate tolerabilă;
- progresul nivelului vieții personale.

Alături de acestea se găsesc și alte **obiective intermediare**, care nu pot fi direct influențate, dar sunt condiții necesare pentru realizarea obiectivelor. De regulă, ele se referă la comportamente:

- concurență transparentă, structură productivă competitivă, investiții eficiente și oportun orientate;
- piețe "flexibile" și prețuri libere, adică o capacitate de ajustare a economiei;
- creștere economică susținută și relativ stabilă;
- echilibru financiar aproximativ al puterilor publice, al ansamblului întreprinderilor și al balanței de plăți;
- stabilitate monetară și stabilitate a prețurilor, un regim de schimb adecvat.

În serviciul acestor obiective se află **instrumentele**:

- legile și reglementările în materie de comerț și de finanțe;
- instituțiile și mecanismele pieței; controlul prețurilor și/sau al veniturilor, concentrarea socială;
- condiții sau limite ale emisiunii monetare și de credit, ratele dobânzii;
- cursurile de schimb, controlul mișcărilor de capital;
- fiscalitatea și securitatea socială, cheltuielile publice și orice formă de finanțare.

Guvernarea economiei presupune un dublu aspect: un prim aspect este cel politic și privește toate instrumentele politicii economice și un al doilea de ordin comportamental (socio- economic), prin care toate impulsurile date să conducă la obiective. Oricum, această guvernare este incompletă, iar decizia politică, ca orice alegere economică se face sub constrângeri.

Constrângerile reflectă, pe de o parte, limitele puterii publice în materie economică, iar pe de altă parte, complexitatea vieții economico-sociale. Cele mai semnificative constrângeri ar fi următoarele:

- instrumentele disponibile sunt mai mult sau mai puțin interdependente, de o asemenea manieră încât manevrarea lor nu poate respecta întotdeauna coerența lor reciprocă;
- instrumentele nu sunt libere de orice constrângere legală; ele vor sau trebuie să interzică unele practici;
- obiectivele pe care le dorește pot fi conflictuale sau pot fi conflictuale într-un orizont de timp dat;
- obiectivele pot fi mai mult sau mai puțin interdependente, ceea ce permite urmărirea unui număr oarecare dintre ele prin acțiunea unui număr mic de instrumente;

- legătura între instrumente și obiective trece prin compartimentele agenților economici, pe care responsabilii politici nici nu pot și nici nu vor să le guverneze.

Această dificultate a guvernării trecerii de la instrumente la obiective conduce la rafinarea raționamentului prin introducerea obiectivelor intermediare, care nu pot în mod direct să decidă, dar fac puterea să atingă obiectivele urmărite.

În consecință, într-o economie mică sau mijlocie toate aceste dificultăți, precum și starea actuală a cunoștințelor noastre, fac puțin probabilă definirea unei politici economice care respectă toate constrângerile.

Toată problema politică - a alege înseamnă a renunța - constă în deschiderea câmpului posibilităților prin:

⇒ ridicare a restricțiilor asupra unor instrumente

⇒ stabilirea priorităților printre obiective, temporizarea unora sau sacrificarea altora

⇒ evaluarea costurilor și a avantajelor relative ale soluțiilor alternative pentru a fundamenta deciziile.

În mod evident, elaborarea politicii economice este o acțiune extrem de dificilă și complexă. **Simplificând lucrurile, elaborarea politicii economice ar presupune următoarele elemente: fixarea obiectivelor, stabilirea unei ierarhii între obiective, analiza interdependențelor între obiective și alegerea mijloacelor.**

(1) **Fixarea obiectivelor.** De regulă, aceste obiective sunt:

- creșterea economică;

- ocuparea deplină;

- stabilitatea prețurilor;

- echilibrul balanței de plăți;

- reducerea inegalităților;

- sectoarele strategice de dezvoltare;

- independența națională.

(2) **Stabilirea unei ierarhii între obiective.** Această acțiune este necesară pentru că unele obiective sunt incompatibile. De exemplu, reducerea ratei profitului poate favoriza lupta contra inegalităților, dar poate conduce și la o criză a investițiilor, iar pe termen lung poate să blocheze creșterea veniturilor și a ocupării. Ierarhia poate avea drept criteriu urgența obiectivului, amploarea lui sau durata în timp.

(3) **Analiza interdependențelor între obiective.** În mod curent politica se concentrează pe modele macroeconomice, care explică legăturile dintre unitățile ansamblului, mecanismele și instituțiile aferente. De exemplu, frânarea masei salariale, restaurează rata profitului, dar limitează atracția spre investiții pentru că slăbește cererea solvabilă și nu încurajează creșterea capacităților de producție.

(4) **Alegerea mijloacelor.** Mijloacele folosite pentru atingerea optimului în funcție de finalitățile concretizate în obiectivele ierarhizate depind de scopurile urmărite.

19.2. Instrumente ale politicii economice

A. Politica monetară. Aceasta desemnează ansamblul mijloacelor utilizate de Banca Națională și Trezorerie asupra masei monetare și a activelor pe termen scurt sau mediu. Politica monetară tinde să regleze masa monetară prin:

(1) **Fixarea ratei de scont și manevrarea ei.** Banca Națională joacă un rol important în crearea de monedă prin tehnica rescontării titlurilor de credit comercial - trata, cambia, biletul de ordin etc. Taxa scontului depinde de raportul dintre cererea și oferta de scontare și de taxa rescontului. Taxa rescontului este fixată în funcție de interesul pe care îl are statul de a lărgi sau restrânge volumul creditului. În fond ea este o rată a dobânzii pe care o fixează Banca Națională în momentul rescontării portofoliului său de cambii. În funcție de sensul ratei de scont, creștere sau reducere, se modifică și volumul creditului precum și costul lui. Dacă rata scontului scade, se ieftinește creditul și sunt încurajate creditele și investițiile, iar dacă rata scontului crește, creditele se scumpesc și frânează investițiile;

Ratele dobânzilor acordate sau încasate de băncile comerciale urmează taxa rescontului, de unde rezultă că emisiunea monetară influențează creditul în ansamblul său.

Între scont și rescont, ca prețuri ale celor două operațiuni, scontul este mai mare. Băncile comerciale sunt însă atente în permanență la rescont, mai ales că Banca Națională poate limita rescontul atunci când este utilizat excesiv. Rescontul apare astfel ca o favoare făcută băncilor comerciale și nu ca un drept al lor.

(2) **Limitarea creditului (cotele obligatorii de rezervă).** În cazul când expansiunea depozitelor bancare a crescut semnificativ, Banca Națională poate să sporească cotele de rezervă, restrângând astfel creditul. Băncile comerciale vor proceda la vânzarea de obligațiuni și vor căuta să recupereze sumele împrumutate, fără să mai acorde noi credite, lichidându-și conturile curente, până când depozitele bancare vor ajunge la cotele obligatorii de rezervă.

(3) **Politica open-market.** Deoarece pe piața monetară interbancară poate interveni un excedent sau un deficit global de lichidități, Banca Națională poate interveni în sensul eliminării excedentului sau completării deficitului, respectiv prin cedarea către piața monetară a unei fracțiuni din efecte publice (creanțe asupra Trezoreriei) sau din cele private și prin achiziționarea pe piață a efectelor publice sau private deținute de băncile comerciale.

(4) **Politica de reglementare a schimburilor** constă în primul rând în necesitatea stabilirii parității monedei naționale în raport cu o monedă străină.

Problema se concentrează asupra efectelor politicii monetare restrictive și a combinării acesteia cu un oarecare deficit bugetar.

Modelul Mundell-Fleming pune în evidență măsura în care o politică de relansare bugetară poate să se articuleze cu nivelul ratei de schimb și cu mișcările de capital.

Astfel:

- Dacă rata de schimb este fixă, o relansare bugetară se traduce într-o creștere a importurilor și o reducere a exporturilor, pentru că producătorii naționali aprovizionează piața internă. Această stare conține un deficit care corespunde scurgerii în exterior a efectului multiplicator. Dacă deficitele sunt compensate prin intrări de capital situațiile neprevăzute pot fi neutralizate.

Deci, dacă rata de schimb este fixă, o politică bugetară nu poate fi eficace decât dacă mișcările de capital sunt foarte importante;

- Dacă rata de schimb este flotantă, o relansare bugetară crește deficitul și provoacă devalorizarea monedei, ceea ce înseamnă ieftinirea exporturilor și scumpirea importurilor, cu efect stimulat asupra exporturilor și producătorilor naționali. Acest proces poate fi însă împiedicat dacă circulația capitalurilor este amplă și dacă există perspectiva unei devalorizări. Pentru a evita fuga capitalurilor este necesară creșterea ratelor dobânzii, oprind scăderea ratei de schimb.

Deci, dacă rata de schimb este flotantă, o politică bugetară nu poate fi eficace decât dacă mișcările de capital sunt restrânse.

B. Politica bugetară. Aceasta tinde să acționeze asupra vieții economice prin bugetul de stat. Bugetul de stat este constituit dintr-un ansamblu de resurse și cheltuieli autorizate de stat. El se prezintă sub forma unei balanțe, care cuprinde două mari capitole: pe de o parte, veniturile sau încasările bănești ale statului și, pe de altă parte cheltuielile prevăzute a se efectua în perioada respectivă.

(1) **Veniturile bugetare** cuprind încasări din:

- impozite pe profit;
- taxa pe valoarea adăugată;
- impozite pe consum;
- impozite pe salarii;
- impozite pe gospodării individuale;
- impozite pe avere;
- impozitul agricol etc.

(2) **Cheltuielile bugetare** cuprind:

- dotări de stat;
- cheltuieli cu funcționarea puterii publice;
- investiții de capital;
- cheltuieli cu învățământul, sănătatea, cultura, știința, protecția socială;
- cheltuieli militare etc.

Bugetul este alcătuit dintr-un ansamblu de conturi care descriu pentru o perioadă de un an, toate resursele și toate cheltuielile permanente ale statului.

Un cont este format din linii. O linie bugetară exprimă clar finalitatea bugetului. Fiecare linie cuprinde:

- numele serviciului pentru care se face cheltuiala;
- definirea operațiunii autorizate, care obligă să se cheltuiască precis numai sumele alocate.

Bugetul este o previziune, deoarece conținutul lui este reprezentat prin ceea ce se anticipează atât la venituri cât și la cheltuieli.

Execuția bugetară într-o perioadă sau alta poate fi:
 echilibrată, când veniturile sunt egale cu cheltuielile
 excedentară, când veniturile sunt mai mari decât cheltuielile
 deficitară, când cheltuielile sunt mai mari decât veniturile (Figura 19.1.).

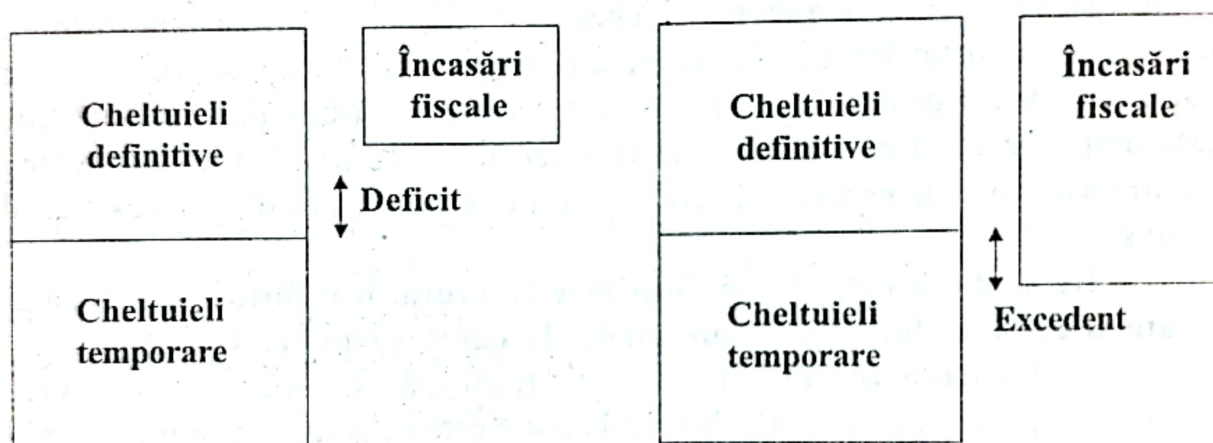


Figura 19.1. Deficit și excedent bugetar

Politica bugetară se referă la :

- ⇒ **fixarea volumului cheltuielilor publice**
- ⇒ **diminuarea deficitului bugetar**
- ⇒ **aplicarea regulilor echilibrului**
- ⇒ **structura cheltuielilor în funcție de opțiuni (mai întâi apărarea sau educația?, mai întâi cultura sau sănătatea? etc.)**

Bugetul unei țări se compune din bugetul de stat, bugetul administrațiilor locale și bugetul asigurărilor sociale.

Statul și ansamblul administrațiilor participă la creșterea PIB prin partea non-piață a acestuia sau prin valoarea adăugată de administrație. Aceasta din urmă nu trebuie confundată cu prelevările publice efectuate asupra PIB de piață. Forma cea mai cunoscută de măsurare a acestora se numește prelevare obligatorie deoarece corespunde veniturilor administrațiilor provenite din impozite și cotizații sociale. După forma în care sunt cheltuite (mari lucrări publice, angajarea de funcționari, distribuirea alocațiilor etc.), ele modifică cererea și deci producția. Cum cel mai adesea, cheltuielile publice sunt mai mari decât

încasările, deci deficit bugetar, este firească măsurarea prelevărilor în raport cu cheltuielile publice din PIB.

Punctul de plecare îl constituie aplicarea regulilor echilibrului ocupare resurse, venitul național de echilibru fiind cel care asigură echilibrul bugetar.

Dacă, Y - reprezintă oferta globală (producția), C - consumul global, I - investițiile, V - venitul național, S - economiile globale, X - exporturile, M - importurile, T - încasările publice și G - cheltuielile publice, se pot construi două raționamente :

(1) Într-o **conomie închisă** :

$$Y = C + I \text{ și}$$

$$Y = V \text{ unde } V = C + S \text{ deci,}$$

$$C + I = C + S \text{ de unde rezultă}$$

$$I = S$$

Din ultima relație rezultă că în echilibru investițiile sunt egale cu economiile. Dacă se introduc încasările și cheltuielile publice atunci,

$$Y = C + I + G = R = C + S + T \text{ deci,}$$

$$C + I + G = C + S + T \text{ de unde mai departe,}$$

$$I + G = S + T \text{ sau}$$

$$G - T = S - I$$

$G > T$ are semnificația unui deficit bugetar, ceea ce înseamnă, un exces de economii față de investiții ($S > I$).

Acastă relație (relația de echivalență Ricardo - Barro) conduce la afirmația că în condițiile unui deficit bugetar există riscul reducerii investițiilor și într-un viitor apropiat a capacităților de producție.

(2) Într-o **conomie deschisă**, apare posibilitatea împrumuturilor externe și drept urmare, relația poate suferi modificări. În acest caz bugetul unei țări devine:

$$Y + M = C + I + G + X \text{ și}$$

$$V = C + S + T$$

Importurile reprezintă o resursă în bunuri și servicii ca și producția propriu-zisă, iar exporturile sunt un mod de a întrebuința resursele.

Relația devine astfel:

$$C + I + G + (X - M) = Y = C + S + T \text{ de unde}$$

$$X - M = (T - G) + (S - I)$$

În concluzie un sold exterior deficitar poate autoriza un deficit bugetar, dar cu investiții superioare economiilor. Împrumuturile publice absorb o parte a economiilor disponibile, care sunt în exces, relansând investițiile și deci, producția.

Politica bugetară acționează în principal asupra cererii globale și deci asupra fluxurilor reale. Ea poate fi făcută prin diferite canale:

⇒ Fie se intervine prin intermediul încasărilor fiscale, orice creștere a acestora este o prelevare care reduce cererea privată, după cum orice reducere a impozitelor crește puterea de cumpărare a altor agenți economici;

⇒ Fie se intervine prin intermediul cheltuielilor știind că orice creștere a cererii publice are un efect multiplicator care se repercutează asupra activității economice. Reciproc, o reducere a cheltuielilor frânează cererea globală și deci producția;

⇒ Fie prin deficitul bugetar. Dacă cheltuielile sunt superioare încasărilor, efectul multiplicator este crescut. Efectul multiplicator pozitiv al cheltuielilor publice este mai puternic decât efectul negativ al unor prelevări crescute. Un buget în echilibru, dar în expansiune în raport cu PIB are un efect stimulator pentru producție.

Politica de relansare vizează stimularea producției și reducerea șomajului. Ea utilizează deficitul bugetar, stimularea investițiilor, salariile și consumul, facilitează creditul, fiind inspirată în general din keynesism.

Se pot întâlni două situații de relansare:

⇒ prin cerere, **stimulându-se consumul**

⇒ prin ofertă, **stimulându-se investițiile.**

C. Politica fiscală. Sistemele fiscale combină diferite principii de impunere fiscală, cu scopul de a asigura într-o formă sau alta egalitatea față de impozit.

Acceste principii au diferite **grade de egalitate**:

- **De primul grad:** constă în a cere aceeași sumă indiferent de averea, veniturile și vârsta contribuabilului;

- **De gradul doi:** ține cont de capacitatea contributivă a fiecărei persoane, deci impozitul progresaază cu venitul sau cu cheltuiala.

Cele mai importante forme de impozit sunt: impozitul pe profit, impozitul pe salariu sau venit, accizele, TVA. Mărimea impozitului depinde de fluxul cheltuielilor și are o legătură indirectă cu capacitatea contributivă. Impozitele sunt grupate în două categorii: impozite directe (impozit pe profit, pe salarii, pe proprietate etc.) și indirecte (accize, taxe vamale, timbre fiscale, drept de succesiune).

Determinarea mărimii impozitelor și a modului de colectare sunt rezultate din politica fiscală a guvernului.

Politica fiscală asigură anumite proporții între diferite tipuri de fiscalitate directă și indirectă, între impozitul pe venituri și cel pe proprietate, nivelul presiunii fiscale etc.

D. Politica veniturilor. Are ca obiectiv libertatea negocierilor sau reglementări în materie de salarii (sau alte venituri), controlul prețurilor și al salariilor.

E. Politica socială. Are drept obiective: fixarea salariului minim garantat, politica transferurilor sociale, dreptul la muncă și, în particular, locul sindicatelor în elaborarea politicii sociale, durata muncii, indemnizațiile de muncă, ajutorul familial, locuințe etc.

Cele mai multe sisteme de protecție socială combină două principii: asigurarea și asistența, în scopul realizării securității sociale.

Coexistența acestor două forme de redistribuire reflectă și contradicțiile protecției sociale. Dacă într-un prim moment sunt căutate cele mai adecvate forme de reducere a inegalităților prin satisfacerea unor nevoi care nu pot fi acoperite din veniturile proprii, în viitorul apropiat pot să apară efecte perverse. În mod deosebit este vorba de o mentalitate a asistatului, care așteaptă de la o autoritate tutela pe care o presupune binefăcătoare, nefiind în nici un fel motivat să-și rezolve altfel interesele personale.

În general, protecția socială rezultată din politicile sociale se concretizează în: cheltuielile pentru sănătate, pensii, accidente, alocații familiale, alocații de șomaj, ajutoare pentru defavorizați.

19.3. Tipuri de politică economică

A. Politica conjuncturală. Desemnează ansamblul măsurilor luate de stat pentru ca creșterea economică să respecte marile echilibre. Prin intervenția sa statul caută să acționeze asupra ratei de creștere a PIB, dar și asupra ratei inflației, ratei șomajului și soldului plăților curente. În acest domeniu, el dispune de numeroase instrumente într-o logică a ansamblului, oferită de modelul IS-LM. Elaborat de Hicks și A. Hansen acest model caută să asocieze variabilele reale și monetare în determinarea echilibrului economic de ansamblu. Aceasta este și rațiunea pentru care modelul se reprezintă pe un sistem de axe, producția pe abscisă (variabila reală) și rata dobânzii pe ordonată (variabila monetară).

Relația între cele două variabile nu este foarte simplă, deoarece caută echilibrul pe piața monetară pe de-o parte, și piața bunurilor și serviciilor pe de altă parte.

(1) **Pe piața monetară** echilibrul este atins atunci când oferta de monedă (M) este egală cu cererea de monedă (L). Aceasta din urmă crește odată cu activitatea economică, ceea ce semnifică că dacă cantitatea de monedă este constantă (oferta de monedă exogenă), prețul banilor, sau rata dobânzii, va crește în același timp cu volumul producției. Și acest fapt pentru că, după cum se observă din Figura 19.2., curba LM stabilește o legătură directă între nivelul producției și rata dobânzii. Cu alte cuvinte, punctele de echilibru pe piața monetară, acolo unde cererea de monedă este egală cu oferta ($L=M$) se găsesc la un nivel al ratei dobânzii cu atât mai ridicat, cu cât producția este mai puternică.

(2) **Pe piața bunurilor**, echilibrul corespunde egalității între economii (S) și investiții (I), care se materializează în curba IS (fie $I = S$). Aici legătura este inversă între rata dobânzii și nivelul producției. Pentru ca acesta din urmă să fie ridicat, trebuie ca investițiile să fie importante și deci să nu fie inhibitate printr-o rată a dobânzii ridicată. În acest caz, profiturile potențiale sunt absorbite de cheltuielile financiare, ceea ce diminuează investiția în capital fizic, în același timp, și plasamentele financiare sunt prost remunerate. De observat că logica keynesiană nu presupune absența economiilor deoarece ele se adaptează

investițiilor în funcție de venit. Ea aici este o variabilă reziduală, funcție de nivelul venitului și fără legătură cu nivelul ratei dobânzii ca în abordarea neoclastică.

Punctul de întâlnire al curbelor IS și LM determină echilibrul unde se definește nivelul producției și cel al ratei dobânzii. Dar acest echilibru poate fi deplasat cu ajutorul politicii economice.

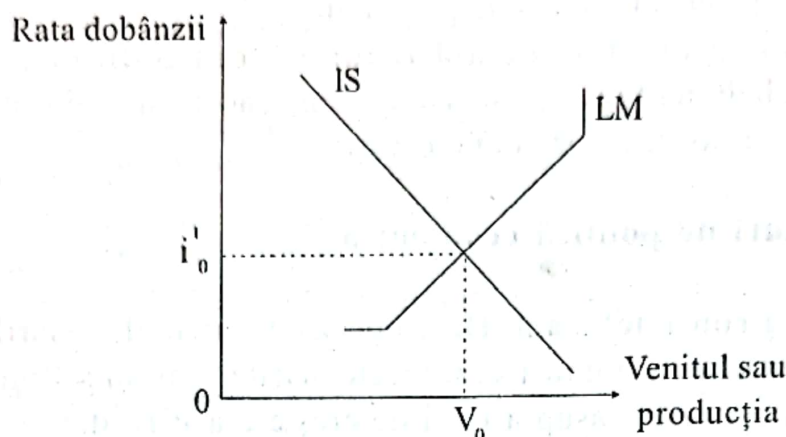


Figura 19.2. Modelul IS - LM

Forma particulară a curbei LM se explică prin ceea ce Keynes a numit “capcana lichidității”. Pentru el, cererea de monedă se descompune în trei motive: al tranzacției, precauției și speculației. Primele două sunt legate de nivelul venitului și deci al producției și numai al treilea de rata dobânzii. Dacă aceasta din urmă este foarte scăzută nimeni nu face plasamente și va manifesta o preferință pentru lichidități consecutive. Cererea de monedă este atunci infinită și nu este posibilă stabilirea unei relații între Y și d . Aceasta este simbolizată de porțiunea orizontală a curbei LM. Porțiunea verticală corespunde unei situații de saturare, venitul nu mai poate crește.

Modificarea echilibrului se poate realiza:

⇒ Fie printr-o acțiune asupra curbei LM, adică o politică monetară expansionistă, care presupune o deplasare către dreapta de la LM_1 spre LM_2 (Figura 19.3.).

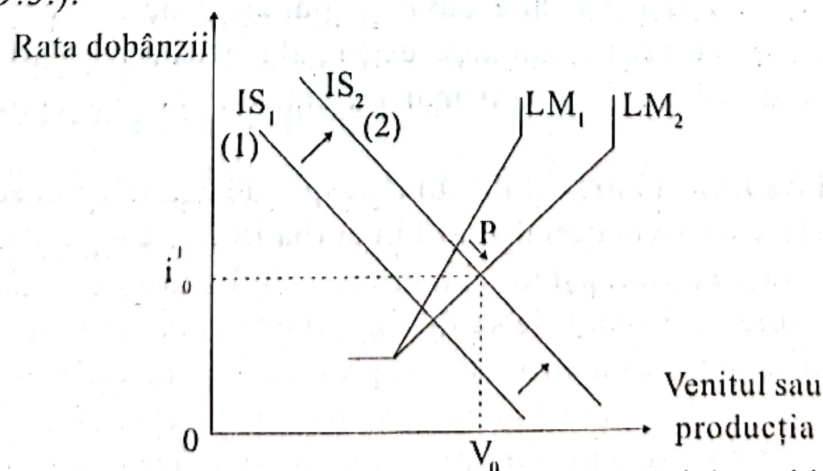


Figura 19.3. Situații ale echilibrelor și dezechilibrelor

Aceasta conduce la un nou punct de echilibru unde nivelul producției este mai ridicat și rata dobânzii mai scăzută. Cu alte cuvinte, lăsând oferta de monedă să se dezvolte la un preț scăzut se încurajează investițiile și drept urmare se va situa mai jos pe curba IS (P).

⇒ Fie asupra curbei IS. Aceasta se va deplasa de la IS_1 la IS_2 printr-o politică bugetară care crește cererea adresată firmelor, deci producției și investițiilor lor.

Combinând politica monetară cu politica bugetară, se obține punctul de echilibru situat mai la dreapta pe axa absciselor. Deci o producție mai ridicată este susceptibilă să corespundă deplinei ocupări.

B. Politica structurală, are ambiția de a interveni cu scopul reglării prin politica economică a vieții economice.

Este vorba de a interveni în amonte deciziilor economice ale agenților economici pentru a influența într-un sens considerat mai favorabil pentru colectivitate. Aceasta înseamnă alegerea unui tip de funcție de bunăstare colectivă, trimitând la politica veniturilor în primul rând, la politica comercială în al doilea rând.

Politica veniturilor comportă un aspect conjunctural, atunci când se acționează pentru stoparea sau accelerarea cererii globale, printr-o acțiune directă asupra salariilor. Dimensiunea structurală a politicii veniturilor corespunde alegerilor făcute în materie de repartitie și de redistribuire.

Politica comercială, într-o formă simplificată reflectă opoziția dintre protecționism și liber-schimb, dar în realitate nu este decât o combinație a acestora în diferite grade:

- în materie agricolă: reducerea muncii ocupate în agricultură, prețuri plafon;
- în materie industrială: restricții la import și export.

C. Politica anticipărilor raționale se bazează pe ipoteza că raționalitatea și perfectă informare a agenților economici, îi determină pe aceștia să anticipeze total efectele inflaționiste ale relansării bugetare. Adepții ei arată că deficitul public $G > T$ este automat acoperit prin supraeconomic $S > I$, ceea ce echivalează cu un subconsum anulând efectul de relansare așteptat din deficitul public. Acesta este numit "**efect de evicțiune**" pe piața bunurilor și serviciilor, când cheltuielile publice absorb într-o formă sau alta o parte de producție destinată să fie obiect al consumului privat. Acest fenomen se întâlnește și pe piețele financiare.

Teoreticienii anticipărilor raționale oferă o analiză a acestui gen de politică economică. Într-un astfel de model se operează cu ideea că nivelurile producției și ale prețurilor sunt determinate de intersecția dintre funcția cererii agregate și funcția ofertei agregate. (Figura 19.4.).

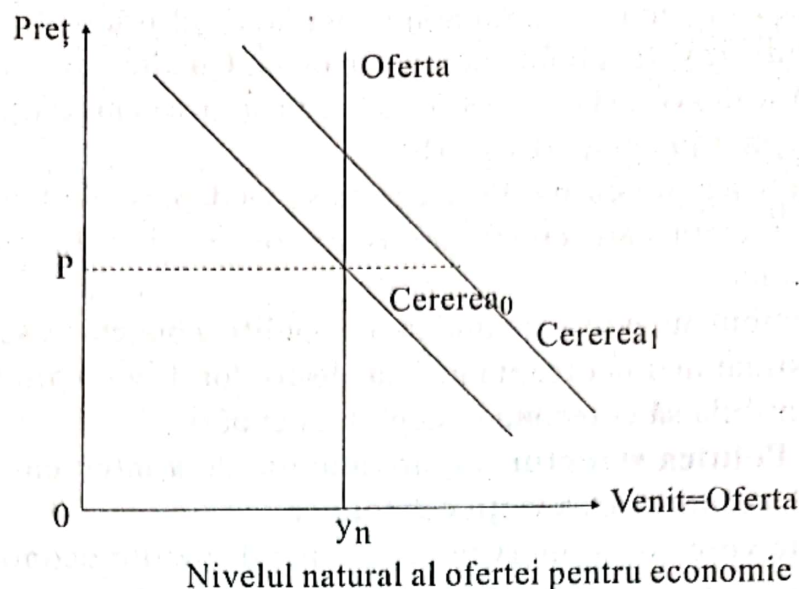


Figura 19.4. Schema de analiză a anticipărilor raționale

Curba ofertei agregate este considerată verticală, de o asemenea manieră că producția nu poate devia de Y_n ca răspuns la o schimbare în nivelul cererii.

Astfel, politicile guvernamentale destinate să schimbe nivelul cererii agregate sunt realmente fără efect. Nivelul Y_n este oferta care corespunde echilibrului pe piața muncii la rata naturală a șomajului și, în consecință, se poate considera Y_n ca rata naturală a ofertei sau venitului pentru economie.

Să presupunem că există posibilitatea ca guvernul să acționeze astfel încât, într-un prim timp oferta crește. De pildă, să ne imaginăm că o acțiune permite creșterea venitului nominal și a cererii de monedă agregată. Ratele salariului nominal vor crește și, dacă salariații le consideră echivalente creșterii salariului real, ocuparea va crește și la fel și producția (dar temporar) la un nivel superior lui Y_n .

Dacă însă producția este împinsă până la nivelul în care randamentele muncii devin descrescânde, prețurile vor crește în raport cu salariile nominale, iar salariile reale vor scădea. Atunci când salariații vor înțelege acest lucru, șomajul se va reîntoarce la poziția inițială și producția în punctul Y_n . În această poziție, ratele salariilor nominale și prețurile sunt mai ridicate, dar producția și ocuparea revin în punctul inițial.

În termenii acestei analize orice politică economică așezată pe o regulă stabilă nu are nici o șansă de a ajunge la relansare și la reducerea șomajului. Autorii anticipărilor raționale demonstrează că modelele econometrice constituite pe experiența trecutului sunt mereu generatoare de erori. O politică economică eficientă, în sensul anticipărilor raționale, trebuie să utilizeze modele care să conțină elemente, altele decât cele rezultate din experiențe anterioare.

SECȚIUNEA B. Chestionar

1. Definiți politica economică.
2. Care sunt obiectivele politicii economice ?
3. Încercați o clasificare a obiectivelor politicii economice.
4. Care sunt particularitățile guvernării economiei ?
5. Care sunt etapele elaborării politicii economice ?
6. Prezentați cele mai importante instrumente ale politicii economice.
7. În ce constă politica conjuncturală ? Ce avantaje și dezavantaje are un asemenea tip de politică economică ?
8. Care sunt limitele politicii structurale ?
9. În ce condiții anticipările raționale pot servi elaborării unei politici economice eficiente ?

SECȚIUNEA C. Teste grilă

1. Proiectele sectorului public pot fi finanțate prin:
 - a. taxe;
 - b. prețuri și tarife;
 - c. împrumuturi;
 - d. tot ceea ce este mai înainte.
2. Obiectivele fundamentale ale politicii economice sunt:
 - a. creșterea economică, ocuparea deplină, stabilitatea prețurilor și
 - b. echilibrul exterior;
 - c. ocuparea deplină și stabilitatea prețurilor;
 - d. creșterea economică, ocuparea deplină și stabilitatea prețurilor;
 - d. creșterea economică, ocuparea deplină și echilibrul bugetar.
3. Printre acțiunile următoare, arătați-le pe cele care constituie un obiectiv al politicii economice:
 - a. stabilitatea prețurilor;
 - b. politica monetară;
 - c. stabilitatea ratelor de schimb;
 - d. echilibrul bugetar.
4. Politica bugetară este corect definită drept ansamblul deciziilor depolitică economică, care:
 - a. modifică numai încasările statului;
 - b. implică o intervenție financiară a statului;
 - c. echilibrează bugetul statului;
 - d. modifică numai cheltuielile statului.

5. Dacă statul decide să crească venitul național de echilibru cu 500 mld. u.m. finanțând politica sa bugetară numai prin impozite (presupuse independente de venit), atunci într-un nou-echilibru:

- a. consumul menajelor va fi mai mic pentru că impozitele au crescut cu 500 mld. u.m.;
- b. cheltuielile publice vor crește cu 500 mld. u.m. și impozitele cu o sumă inferioară;
- c. consumul și economiile menajelor nu se vor modifica;
- d. bugetul statului va fi echilibrat.

6. După teoria bugetului echilibrat:

- a. la venitul de echilibru, cheltuielile statului trebuie să fie egale cu încasările;
- b. o creștere a cheltuielilor publice nu poate fi finanțată printr-un împrumut dacă obiectivul este echilibrul bugetar;
- c. orice creștere a impozitelor trebuie să fie însoțită de o reducere egală a cheltuielilor guvernamentale;
- d. o variație a cheltuielilor guvernamentale în întregime finanțată prin impozite antrenează o modificare de aceeași amploare a venitului național de echilibru.

7. Arătați propoziția corectă:

- a. absența echilibrului bugetar al statului face imposibilă creșterea economică;
- b. unul dintre obiectivele politicii economice este să echilibreze bugetul de stat;
- c. bugetul de stat constituie un instrument al politicii economice;
- d. bugetul de stat în deficit arată că guvernul realizează o politică bugetară inefficientă.

8. Venitul național de echilibru este corect definit drept:

- a. venitul ocupării depline;
- b. venitul care asigură echilibrul bugetar al statului;
- c. venitul permanent al unei economii;
- d. venitul socotit dorit de toți agenții economici.

9. Mijloacele de finanțare de către stat a cheltuielilor sale sunt:

- a. impozitele indirecte;
- b. impozitele directe și indirecte;
- c. impozitele indirecte și împrumuturile;
- d. impozitele directe, indirecte și împrumuturile.

10. Într-o economie de piață, fiscalitatea are rolul:

- a. de a redistribui veniturile între agenții economici;
- b. de a modifica tipul echilibrului general;
- c. de a rambursa datoria publică;
- d. să realizeze a. și b.

11. Dacă bugetul de stat este în deficit atunci soldul este finanțat prin:

- a. impozite directe asupra venitului;
- b. impozite directe asupra societăților comerciale;
- c. împrumuturi;
- d. încasările provenite din sectorul public.

12. Dacă bugetul statului este în excedent, atunci este posibilă:

- a. diminuarea impozitelor;
- b. rambursarea împrumuturilor;
- c. diminuarea tarifelor serviciilor publice;
- d. creșterea împrumuturilor.

13. Printre următoarele instrumente de politică economică arătați-le pe cele ale relansării prin cerere:

- a. cheltuielile publice de consum;
- b. investițiile publice;
- c. impozitele asupra veniturilor particularilor;
- d. fiscalitatea asupra societăților comerciale.

14. Printre acțiunile următoare ale politicii economice arătați-le pe cele ale relansării prin ofertă:

- a. finanțarea programelor de cercetare și de dezvoltare a noilor tehnologii;
- b. o creștere a alocațiilor de șomaj;
- c. o reducere a TVA în sectorul construcțiilor;
- d. o reducere a impozitelor asupra veniturilor particularilor.

15. Într-o economie închisă, deficitul bugetar al statului este în mod necesar finanțat din:

- a. impozite;
- b. împrumuturi din străinătate;
- c. împrumuturi interne;
- d. impozite, împrumuturi din străinătate și împrumuturi interne.

16. Într-o economie închisă, surplusul bugetar al statului este însoțit de :

- a. reducerea impozitelor;
- b. rambursarea împrumuturilor din străinătate;

- c. reducerea impozitelor, rambursarea împrumuturilor din străinătate și a celor interne;
- d. rambursarea împrumuturilor interne.

17. Într-o economie închisă, atunci când cheltuielile publice sunt superioare impozitelor:

- a. echilibrul care se realizează este însoțit de împrumuturi publice inferioare împrumuturilor private;
- b. echilibrul care se realizează este însoțit de împrumuturi publice pentru o sumă acoperind diferența între cheltuielile publice și impozite;
- c. echilibrul care se realizează este însoțit de împrumuturi private pentru o sumă acoperind diferența între cheltuielile publice și taxe;
- d. echilibrul macroeconomic nu se realizează.

18. Într-o economie închisă unde cheltuielile publice sunt egale cu încasările fiscale, în echilibru:

- a. economiile familiilor cheltuite în sectorul privat reprezintă totalitatea economiilor;
- b. economiile familiilor cheltuite în sectorul privat sunt egale cu încasările fiscale;
- c. orice economie a familiilor este consacrată sectorului public;
- d. economiile familiilor sunt repartizate în mod egal sectorului public și privat.

19. După teoria bugetului echilibrat:

- a. la venitul de echilibru, cheltuielile statului trebuie să fie egale cu încasările;
- b. orice creștere a impozitelor trebuie să fie însoțită de o reducere egală a cheltuielilor guvernamentale;
- c. o creștere a cheltuielilor guvernamentale în întregime finanțată din impozite antrenează o modificare de aceeași amploare a venitului național de echilibru;
- d. dacă statul are un deficit, el trebuie să crească impozitele.

20. Indicați formularea incorectă:

Finanțarea deficitului bugetar al statului,

- a. prin inflație deteriorează puterea de cumpărare a cetățenilor;
- b. prin împrumutul din străinătate nu impune cheltuieli suplimentare generațiilor viitoare;
- c. prin împrumutul la Banca Națională crește oferta de monedă;
- d. prin împrumutul la Banca Națională este posibilă antrenarea presiunii fiscale.

Bibliografie selectivă

1. Abraham - Frois G., *Economie politică*, Editura Humanitas, București, 1994.
2. Albert M., *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, București, 1994.
3. Barro R. J., *Macroeconomics*, Fourth Edition, John Wiley & Sons, Inc. N.Y., 1993.
4. Baron J. M. și Linch G. J., *Economics*, Second Edition, IRWIN, Boston, 1989.
5. Basno Cezar, Dardac Nicolae și Floricel Constantin, *Monedă, Credit, Bănci*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1994.
6. Becker G. J., *Comportamentul uman. O abordare economică*, Editura All, București, 1994.
7. Bernier B. și Simon I., *Initiation a la macroeconomie*, 4 edition, DUNOD, Paris, 1992.
8. Bernard Yves și Colli Jean-Claude, *Vocabular economic și financiar*, Editura Humanitas, București, 1994.
9. Blaug Mark, *Teoria economică în retrospectivă*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 199.
10. Bremond Janine și Geledan Alain, *Dictionnaire economique et social*, Les editions Hatier, Paris, 1990.
11. Braudel F., *Jocurile schimbului*, Vol.I și II, Editura Meridiane, București, 1985.
12. Buchanan J., *The Limits of Liberty. Between Anarchy and Lewathan*, U.C.P., 1992.
13. Capanu Ion, Wagner Paul și Mitruț Constantin, *Sistemul conturilor naționale și agregate macroeconomice*, Editura ALL, București, 1994.
14. Coase R. H., *The Firm, the Market and the Law*, U.C.P., Chicago, 1990.
15. Crețoiu Gh., Cornescu V. și Bucur I., *Economie politică*, Casa de Editură și Presă "ȘANSA", București, 1993.
16. Didier Michel, *Economia. Regulile jocului*, Editura Humanitas, București, 1994.
17. Dobrotă Niță (coordonator), *Economie Politică*, Manualul catedrei de economie politică din A.S.E., Editura Economică, București, 1995.
18. Dolan G. Edwin și Lindsey E. David, *Economics*, Sixth Edition, The Dryden Press, 1991.



Grupul Editorial ALL

vă propune o ofertă specială de carte prin acest

Talon de comandă

Nu se timbrează!
CORRESPONDENȚĂ
RĂSPUNS
C.R.
SE TAXEAZĂ
LA DESTINAȚIE

Trimiteți talonul de comandă, completat conform dorinței dumneavoastră, pe adresa
Grupului Editorial ALL: București, O.P. 12, C.P. 107,
beneficiind de o reducere
de **10%** din prețul cărților pe care vi le oferim.

ATENȚIE NU SE TIMBREAZĂ !

EXPEDITOR

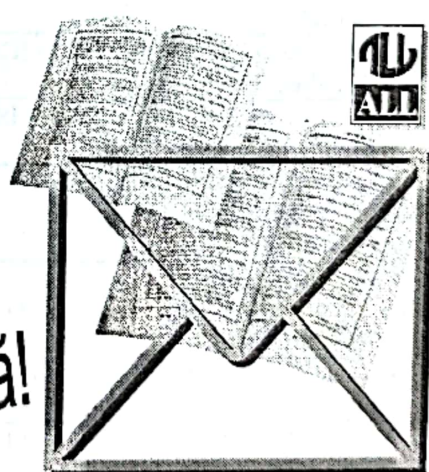
Nume _____
Adresă _____
Telefon contact _____
Profesie _____

DESTINATAR

**Grupul
Editorial
ALL**
București,
O.P. 12, C.P. 107

Folosiți serviciul Cartea prin Poștă!

Noi vă aducem cărțile acasă!



Menționați domeniile pentru care doriți să primiți, GRATUIT, catalogul semestrial

- | | | |
|---|---|-------------------------------------|
| ☐ DREPT | ☐ BELETRISTICĂ | ☐ MEDICINĂ |
| ☐ ECONOMIE | ☐ ȘTIINȚE EXACTE | ☐ ÎNVĂȚĂMÂNT |
| ☐ ȘTIINȚE UMANISTE | ☐ INFORMATICĂ | ☐ DIVERSE |

Plata se va face ramburs, la primirea coletului poștal. Taxele poștale de expedite sunt suportate de editură.
PENTRU COMENZI MAI MARI DE 10 EXEMPLARE, CUMULAT, BENEFICIAȚI DE O REDUCERE DE PREȚ DE 20%.

TITLUL	PRET	NR. EX.
ANALIZA SISTEMELOR ECONOMICE Mihai Păun	39900 lei	
BREVETAREA INVENȚIILOR ÎN STRĂINĂTATE Ion Constantin	3500 lei	
CAPITALUL UMAN O ANALIZĂ TEORETICĂ ȘI EMPIRICĂ CU REFERIRE SPECIALĂ LA EDUCAȚIE Gary S. Becker	39900 lei	
COMPORTAMENTUL CONSUMATORULUI. EVOLUȚIE, DETERMINĂRI, REALITĂȚI ȘI PERSPECTIVE Mihaela A. Miron	14900 lei	
CONTABILITATEA GENERALĂ. CONCEPTE ȘI APLICAȚII DIN DOCTRINA FRANCEZĂ Ștefan Donoica	14900 lei	
CURS DE SECRETARIAT John Harrison	29900 lei	
ENGLEZA COMERCIALĂ, FINANCIARĂ ȘI DE MANAGEMENT. CURS PRACTIC Constantin Milea	17900 lei	
ETAPELE PROCESULUI DE LIBERALIZARE ECONOMICĂ MANAGEMENTUL FINANCIAR ÎN PROCESUL DE TRANZIȚIE LA O ECONOMIE DE PIAȚĂ Ronald I. McKinnon	9900 lei	
GHIDUL PATRONULUI DE MAGAZIN Gary Jones	34900 lei	
ISTORIA COMERȚULUI MONDIAL ȘI A POLITICII COMERCIALE. O PREZENTARE SUCCINTĂ Nicolae Sută, Sultana Sută-Selejan	39900 lei	
MANAGEMENTUL TRANSFERULUI INTERNAȚIONAL DE TEHNOLOGIE Lefter Chirică	39900 lei	
MICROECONOMIE. TEORIE ȘI APLICAȚII Tudorel Andrei, Stelian Stancu	64900 lei	
MANIFESTUL PARTIDULUI IMOBILIST Ilie Șerbănescu	2000 lei	
MARKETING PRIN INTERMEDIUL TÂRGURILOR ȘI EXPOZIȚIILOR Zamfir C. Moise	49900 lei	
PERSPECTIVA ECONOMICĂ UN STUDIU ASUPRA GÂNDIRII ECONOMICE Israel M. Kirzner	19900 lei	
STATISTICA MATRICEALĂ Nicolae Vișinoiu	14900 lei	
TRANSPORTURI ȘI EXPEDIȚII INTERNAȚIONALE Constantin Alexa	14900 lei	
STRATEGII ȘI STRUCTURI INDUSTRIALE COMPETITIVE Vasile Dan, Ruxanda Isaic-Maniu, Daniela Mitran, Emil Stan	19900 lei	
CONTROLLING CONDUCEREA PROFITABILĂ A ÎNȚEPRINDERII Rudolf Mann, Elmar Mayer	24900 lei	
ECONOMETRIE Eugen Șt. Pecican	19900 lei	
MACROECONOMIE APLICATĂ. TESTE, PROBLEME ȘI REZOLVĂRI Marius Băcescu, Angelica Băcescu-Cărbunaru	29900 lei	

INTRODUCERE ÎN STUDIUL ECONOMIEI DE PIAȚĂ

Lucrarea se adresează studenților, economiștilor dar și altor categorii de specialiști interesați în înțelegerea mecanismului, atât de complex, de funcționare a economiei de piață.

ISBN 973-9337-25-2

Coperta: Daniel Tuțunel

